



9^й клас



ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ

Навчально-методичний
посібник для вчителя



USAID
Від Американського народу

ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ (USAID/FINREP-II)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ»

ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ

9 клас

Навчально-методичний посібник
для вчителя

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора Т. С. Смовженко*

Київ
ДВНЗ «Університет банківської справи»
2016

УДК 33+336(075.8)

ББК 65+65.261

E45

Видання підготовлено

за підтримки Програми розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II)



ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ (USAID/FINREP-II)

Схвалено для використання в загальноосвітніх навчальних закладах

комісією з педагогіки та методики початкового навчання

*Науково-методичної ради з питань освіти Міністерства освіти і науки України
(лист ІІТЗО від 18.06.2015 № 14.1/12-Г-483)*

Авторський колектив

Н. В. Ткаченко, А. І. Довгань, О. В. Часнікова,
О. Б. Рябова, З. Я. Лапішко, Н. І. Забуга

Рецензенти:

*B. I. Кириленко – доктор економічних наук, професор,
професор кафедри політичної економіки факультетів управління
і управління персоналом та маркетингу*

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»;

*O. O. Другов – доктор економічних наук, професор,
проректор з виховної роботи та міжнародного співробітництва
Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»;*

*P. A. Слав'юк – доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри банківської справи Львівського навчально-наукового інституту
Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»;*

*I. M. Вітенко – кандидат географічних наук,
доцент кафедри методики викладання навчальних предметів і освітнього менеджменту
Тернопільського обласного комунального інституту післядипломної педагогічної освіти.*

E45 Економіка і фінанси. 9 клас : навч.-метод. посібник для вчителя
/ авт. кол. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – К.
: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. – 123 с.
ISBN 978-966-484-263-8

Навчально-методичний посібник для вчителя «Економіка і фінанси» (9 клас) укладено відповідно до навчальної програми курсу за вибором для учнів 9 класу загальноосвітніх навчальних закладів, рекомендованої Міністерством освіти і науки України.

У посібнику міститься теоретична інформація, потрібна вчителеві для підготовки до уроку; практичні рекомендації щодо вивчення фінансових механізмів в економіці та особливостей сучасної фінансової системи.

Запропоновано методику проведення практичних робіт, виконання проектних завдань, ситуаційних вправ тощо. Їх виконання дозволить учням не тільки запам'ятати вивчений матеріал, а й стати активними учасниками навчання, сформувати навички, потрібні для забезпечення власного економічного добробуту і добробуту своєї родини.

Посібник має допомогти вчителю в організації роботи з учнями на всіх етапах навчально-виховного процесу.

УДК 33+336(075.8)

ББК 65+65.261

ISBN 978-966-484-263-8

© Н. В. Ткаченко, А. І. Довгань, О. В. Часнікова,
О. Б. Рябова, З. Я. Лапішко, Н. І. Забуга, 2016

© ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016

ЗМІСТ

Шановні колеги! 4

ВСТУП 5

Розділ I. ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ В ЕКОНОМІЦІ.....21

Тема 1. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА 22

Тема 2. СУЧАСНА СИСТЕМА СТРАХУВАННЯ 34

Тема 3. БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ 51

Тема 4. ПОДАТКОВА СИСТЕМА 64

Практична робота 1. Заповнюємо податкову декларацію 74

Розділ II. НОВА ФІНАНСОВА ЦІВІЛІЗАЦІЯ79

Тема 5. ГРОШОВІ ВІДНОСИНИ В СУЧАСНОМУ СВІТІ..... 80

Практична робота 2. Розраховуємо валютний курс 95

Тема 6. ВІДОМІ ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ СВІТУ 98

Тема 7. СТАЛИЙ РОЗВИТОК 112

Список використаної і рекомендованої літератури.....122

ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

До хорошого уроку учитель готується все життя.

B. O. Сухомлинський

Метою курсу «Економіка і фінанси» є підвищення рівня фінансової та економічної грамотності учнів 9 класу шляхом ознайомлення з особливостями функціонування фінансової системи в ринкових умовах, формування раціонального способу мислення, орієнтованого на добробут, оскільки в сучасних суспільно-економічних умовах економічна грамотність дозволяє людині побачити свою фінансову перспективу, стати фінансово незалежним, управляти своїм благополуччям.

Фінансово обізнані люди ефективно планують і використовують власні ресурси, приймають відповідальні рішення у сфері особистих фінансів, вільно орієнтуються у складних послугах і продуктах, які пропонують фінансові установи. Фінансова грамотність населення стимулює розвиток відповідних ринків; формує довіру до різних фінансових інституцій і державної політики, що регулює цю діяльність; обумовлює відповідальне ставлення до формування бюджетів усіх рівнів і призводить до підвищення темпів економічного розвитку країни. Розуміння основ фінансових відносин у ринковій економіці, ролі держави у сфері фінансів сприяють економічному розвиткові держави.

На допомогу вчителю, який викладатиме курс «Економіка і фінанси», посібник містить матеріали доожної теми відповідної навчальної програми, які складаються з двох блоків: інформаційного і методичного. В інформаційному блоці висвітлюються основні теоретичні питання теми. Матеріали цього блоку можуть бути використані вчителем як своєрідні конспекти теоретичного матеріалу. При цьому автори подали більше матеріалу, ніж того потребує безпосередній план уроку, адже вчитель повинен знати більше, ніж ті, кого він навчає.

У методичному блоці пропонуються основні методичні прийоми проведення уроків. За тією самою логікою і в тій же послідовності, що й викладення теоретичного матеріалу в інформаційному блоці, показано, які саме задачі можна розв'язати у класі, пояснюючи те чи інше питання, які форми роботи запропонувати, які вправи порекомендувати для роботи в малих групах, які методичні прийоми використати при організації навчального процесу.

Окремі завдання містять прогнозовані відповіді учнів. Хочемо зауважити, що всі методичні матеріали є рекомендованими, але не обов'язковими. Шановні колеги, ви маєте право обрати те, що, як на ваш погляд, найбільш потрібно вашим учням, і доповнити урок власними надбаннями. Адже ніхто, крім вас, не знає так добре особливості і темп навчання ваших вихованців.

З повагою до вашого практичного і життєвого досвіду, зичимо вам досягти успіхів у викладанні курсу «Економіка і фінанси»!

Дякуємо за співпрацю, автори

ВСТУП

Ключові питання

1. Економічний спосіб мислення.
2. Фінансові рішення.
3. Фінансова грамотність.

Цілі уроку:

- ознайомити з поняттям «раціональне економічне мислення»;
- формувати усвідомлення ролі фінансової грамотності в житті сучасної людини.

Основні поняття

Економічне мислення – це система поглядів людини на закономірності економічного розвитку, сутність економічних явищ і процесів та причини їх виникнення; поєднання і взаємодія економічних знань, ідей, теорій в економічній системі.

Фінансова грамотність – сукупність знань про фінансові ринки, особливості їх функціонування і регулювання, професійних учасників і пропоновані ними фінансові інструменти, продукти і послуги, уміння ними користуватися з повним усвідомленням наслідків своїх дій і готовністю брати на себе відповідальність за прийняті рішення.

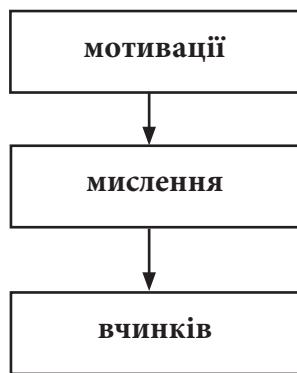
Потрібний час: 1–2 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

Економічна поведінка і спосіб мислення

Сьогодні в нашій країні досить актуальним є питання економічної, у тому числі й фінансової, грамотності населення. Важливим це є і для учнів загальноосвітніх навчальних закладів. Економічна освіта як у школі, так і в інших навчальних закладах покликана сформувати у громадян України не тільки знання, діловитість, підприємницькі здібності, а й економічну культуру. Економічна освіта сприяє розвиткові економічного мислення на основі глибокого розуміння економічних процесів. У свою чергу, це дає можливість аналізувати факти і явища економічного життя, фактори і способи вирішення економічних завдань. Економічна освіта тісно пов’язана зі створенням ефективної економіки не тільки держави, а й домогосподарств. Економіка як жива система, особливий простір, у якому постійно перебуває кожний з нас, є системою знань, потрібних для формування економічного мислення, поведінки і культури, що досягається у процесі отримання економічної освіти.

Як відомо, поняття «економічна поведінка» складається з:



що спрямована на підвищення свого добробуту (підвищення кваліфікації теж);

що віддзеркалює економічні зв'язки і відносини між суспільними, виробничими та особистісними суб'єктами

що базуються, з одного боку, на національних традиціях, а з другого – на спеціальних знаннях і вміннях, які реалізуються в контактах між суб'єктами економічної діяльності

Отже, людина, що є носієм економічної культури, виявляє цю культуру через вчинки, а здобуває – значною мірою через освіту і виховання. Проте вивчення економічних понять і категорій – тільки одна складова економічної підготовки. Процес реформування економіки доводить необхідність розв'язання відповідних морально-етичних проблем.



У нашій країні формується новий тип економічної культури і мислення, вони відіграють у сучасних суспільно-економічних умовах важливу роль. Для створення в Україні економічно організованого суспільства потрібно, щоб система економічної освіти, як складова культури, була адекватна вимогам управління за умов ринкових

відносин. Усі ці елементи мають бути між собою в певній взаємовідповідності. Таким чином, завдання економічної освіти полягає в перетворенні потрібних економічних знань в економічне мислення, а далі в економічну поведінку та економічну дисципліну як окремої людини, так і суспільства в цілому.

У науковій літературі існують різні тлумачення терміна «економічне мислення». Більшість з них пов'язують його із ситуацією вибору, що полягає в аналізі та оцінці очікуваних вигід і витрат. Вибір відбувається за наявності двох чи більше альтернативних варіантів дій.

Економічне мислення має такі ось особливості.

1. *Індивідуальність.* Економічне мислення приймає за вихідну смислову одиницю особистості. Будь-яке економічне рішення, навіть групове, пов'язане з мотиваційно-ціннісними особливостями людей, які його приймають.

2. *Раціональність.* Людина діє, заздалегідь оцінивши очікувані плюси і мінуси доступних їй варіантів. У цьому сенсі не можна назвати раціональними рішення, що прийняті несвідомо, на основі емоцій, стереотипів, шаблонів.

3. Спільність. Припускається, що всі суспільні відносини є результатом процесу ринкового типу, а отже, і функціонування механізмів економічного способу мислення. Очевидно, що у визначенні економічного мислення і його специфіки присутні дві основні тенденції: з одного боку, воно розглядається як відображення у поняттях і судженнях досвіду економічних відносин, з другого ж – як процес реалізації економічних законів, категорій, понять на практиці.

Крім того, важливим є феномен суб'єктивного сприйняття корисності людиною. Практика і численні дослідження показують, що людина, крім об'єктивних законів і категорій, розрахунків і оцінок, може спиратися на суб'єктивні критерії, у рамках яких максимізуюча поведінка не тільки знецінюється, а й стає економічно неефективною.

Отже, економічне мислення – це не просто сукупність економічних знань, а здатність їх освоювати, використовувати у практичній діяльності (житті), тобто це – формування моделі економної поведінки.

Модель економічної поведінки

Усяка поведінка має орієнтуватися на результат, на кількість і якість витрачених людських ресурсів. Застосовуючи свої професійні здібності, людина постійно орієнтується на оптимальний баланс між затратами та їхньою компенсацією. Повинна існувати стійка рівновага у процесі обміну й у процесі виробництва. У протилежному разі, за відсутності компенсації (товарно-грошової, натуральної, економічної, соціальної), спостерігатиметься падіння інтересу до такого роду діяльності. Можна сформулювати такі види економічної поведінки:

- максимум доходу ціною максимуму праці;
- гарантований дохід ціною мінімуму праці;
- мінімум доходу за мінімуму праці;
- максимум доходу за мінімуму праці.

Економічна поведінка і спосіб мислення характеризуються поняттям «ефективність». Стосовно до виробничої і трудової діяльності ефективність часто визначається співвідношенням результатів і витрат знань, навичок, умінь. На економічну поведінку різною мірою здійснює вплив низка факторів:

- технічний (використання нової техніки і технології);
- організаційний (шляхи поліпшення організації виробництва і праці);
- соціально-психологічний (вплив умов і змісту праці, його нормування й оплати);
- особистісний (освітній і культурний рівень працівника);
- суспільно-політичний (солідарність найманих працівників, діяльність профспілок тощо).

Економічна поведінка буває свідомою чи несвідомою. Термін «несвідома» використовується для характеристики індивідуальної і групової

поведінки, справжні цілі і наслідки якого не усвідомлюються. Причому несвідомість економічної поведінки зовсім не означає її нераціональність. Так, дії, доведені до автоматизму, безумовно, є раціональними, оскільки сприяють досягненню мети з мінімальними енергетичними витратами. Економічна поведінка в загальному сенсі – це поведінка, пов’язана з перебором альтернатив з метою раціонального вибору, тобто вибору, в якому мінімізуються витрати і максимізується чиста вигода.

Економічне мислення – це вибір способів, характер економічних дій людини в тих або інших умовах економічної діяльності, що склалися. Наприклад, потрібно розв’язати проблеми вільних грошей: «Розміщуючи гроші на банківському рахунку, в якій валюті ви їх будете зберігати – у гривнях, доларах чи євро?» Учні після обговорень приходять до однакових висновків:

1) слід купувати акції всіх видів (прості і привілейовані);

2) свої гроші, щоб уберечитися від ризиків, слід розділити на частини, перевести в різні види валюти і розмістити внески в різних банківських установах.

Отже, ми приходимо до суті принципів розумного фінансового (економічного) мислення – «Не можна вкладати всі заощадження в одному місці і в одній валюті».

Економічне мислення – структурний елемент мислення людини взагалі. Зміст економічного мислення людини зумовлений типом наявних суспільних відносин (економічних, соціальних, політичних, культурних, характером законодавчої бази тощо), умовами її життя, місцем у соціальній структурі та ін.

Визначальним фактором змісту економічного мислення є характер наявних відносин власності, уміння знаходити оптимальні для зростання ефективності окремого підприємства, галузі, народного господарства варіанти розвитку, оволодіння найновішими прийомами технологічних, проектно-конструкторських розробок, техніко-технологічною культурою, орієнтацією на найраціональніше використання економічних і природних ресурсів тощо. Правильне економічне мислення забезпечує раціональне управління діями людини на робочому місці, у масштабі підприємства (об’єднання), галузі, народного господарства.

Розрізняють економічне мислення шаблонне (рішення приймається на рівні здорового глузду) і творче (пов’язане з виробленням нових методів вирішення певних завдань і досягнення мети, критичний підхід до наявних економічних форм тощо).

Економічне мислення і економічна практика перебувають у діалектичній взаємодії, тобто взаємообумовленості, взаємопроникненні, взаємозбагаченні. Визначальною стороною в цій взаємодії є економічна практика. Водночас економічне мислення справляє активний зворотний вплив на практику, стимулює економічну діяльність людей, реалізується

в ній. Економічному мисленню властиві свої закони розвитку і внутрішні суперечності, відносна самостійність у межах системи мислення людини взагалі.

Важлива роль у формуванні економічного мислення належить економічній науці загалом і політичній економії зокрема. У свою чергу, ці науки повинні узагальнювати раціональні ідеї, положення світової економічної думки, адекватно відображати реалії дійсності та передбачити тенденції їх розвитку.

Важливою умовою формування правильного економічного мислення є усвідомлення людиною національної ідеї, духу народу, національна самосвідомість. Особливо важливе значення цієї умови у формуванні економічного мислення в Україні. Водночас процес формування економічного мислення в перехідний період має в Україні однобічний характер. Наголошується лише на позитивних сторонах ринкової економіки, зокрема впливу конкуренції на зниження витрат виробництва і економію живої та уречевленої праці, спонукання працівників до продуктивної праці, відсутність дефіцитних товарів і послуг тощо, на її здатності розв'язати головні економічні проблеми, соціально захистити людей тощо. Замовчуються її негативні сторони, зокрема неспроможність рівномірно розвивати економіку, забезпечити відносно однаковий рівень життя, породження нею монополій і монополістичних тенденцій у розвитку економіки, екологічної кризи, різкої поляризації суспільства тощо. Тому при формуванні економічного мислення громадян потрібно всебічно розкривати плюси і мінуси ринку, виробляти тверде переконання, що негативні сторони ринку значною мірою долаються у процесі державного регулювання економіки, удосконалення системи планування на підприємствах, що ринкові важелі управління народним господарством слід органічно поєднувати з державним регулюванням.

Підвищення фінансової грамотності населення

Стрімке поширення фінансових відносин на всі сфери життєдіяльності людини, залучення до участі на фінансовому ринку дедалі ширшого кола приватних інвесторів, наявність низки інвестиційних ризиків при вкладенні коштів у різноманітні фінансові проекти потребують цілісної й дієвої системи захисту прав та інтересів приватних інвесторів в Україні. У цьому контексті актуальною проблемою є формування нових економічної культури й економічного мислення, які передбачають передусім належний рівень фінансової грамотності населення країни, що вкрай важливо в сучасних умовах глобального економічного простору.

У розвинених країнах світу влада давно усвідомила значимість фінансової освіченості громадян як для розвитку економіки, соціальної захищеності, так і утвердження демократичних зasad управління суспільством. Фінансова грамотність населення не лише зміцнює

самоусвідомлення громадян, сприяє розкриттю творчого потенціалу особистості, а й допомагає людям ефективно захищати свої права, підвищуючи таким чином рівень свого життя. У більшості країн економічна освіта дорослого населення розглядається як продуктивна інвестиція в розвиток та один із важливих інструментів забезпечення стабільності в суспільстві.

У сучасних умовах ця проблема є надзвичайно актуальною, адже громадяни можуть самостійно аналізувати основні тенденції економічного життя країни й відповідно до обставин моделювати стратегії своєї фінансової поведінки, обираючи найефективніші й найоптимальніші з них. Вони також спроможні оцінювати ризики, пов'язані з веденням фінансово-господарської діяльності, та, якщо можливо, оминати їх. Водночас недостатній рівень фінансової грамотності населення призводить до неефективного управління власними коштами, знижує обґрунтованість прийняття фінансових рішень, зменшує економічну активність населення, створюючи загрози фінансовій безпеці домогосподарств зокрема і стабільності національної фінансової системи загалом. Адже у сфері фінансів домогосподарств основним є протиріччя між обмеженістю фінансових ресурсів і практично необмеженими потребами членів таких господарств, що часто провокує ситуацію, коли члени домогосподарств, не маючи достатнього рівня фінансової грамотності й фінансової освіченості, вдаються до необґрунтованих (часто – імпульсивних) запозичень, формуючи великі борги цих домогосподарств перед інституціями фінансового сектору.

У нинішніх умовах грамотність населення є важливою ознакою сучасного суспільства й багато в чому визначає якість життя його громадян, забезпечуючи їм доступ до якісніших освіти, роботи, послуг. Це вповні стосується й фінансової грамотності та фінансової культури, адже фінансові відносини стали невід'ємним атрибутом сучасного життя. Як справедливо зазначають учені, у сучасному світі «кожен економічний суб'єкт є фінансовим, оскільки в нього є гроші, і він ними володіє й розпоряджається».

Тому й не дивно, що грамотність передбачає (поряд із фаховими і функціональними знаннями й навичками) володіння широким спектром економічних, передусім фінансових, понять і категорій.

Процес підвищення фінансової грамотності населення, який у різних країнах світу розпочинався у формі окремих ініціатив громадських і приватних організацій, спрямованих на надання допомоги громадянам в управлінні особистими грошовими коштами та інформуванні про ті чи інші фінансові послуги, поступово розвинувся до рівня національних програм і стратегій, а також наднаціональних ініціатив Європейського Союзу, Світового банку, Організації економічного співробітництва та розвитку й інших міжнародних структур.

Розмаїття причин, що спонукають уряди багатьох країн розв'язувати проблему підвищення фінансової грамотності населення, обумовлюють неоднозначність трактувань цього поняття. В основному фінансову грамотність розуміють у вузькому значенні як «знання про фінансові інститути і пропоновані ними продукти, а також уміння їх використовувати в разі виникнення потреби й розуміння наслідків своїх дій» або ж як «здатність споживачів і підприємців сфери малого бізнесу розуміти роздрібні фінансові продукти з метою прийняття обґрунтованих фінансових рішень». Тобто фінансову грамотність пов'язують безпосередньо з певною системою знань про основні фінансові продукти, що реалізуються на фінансовому ринку країни.

Аналогічні визначення трактуються у відкритій енциклопедії – Вікіпедії, що визначає фінансову грамотність як сукупність «знань про фінансові ринки, особливості їх функціонування і регулювання, професійних учасників і пропоновані ними фінансові інструменти, продукти та послуги, уміння ними користуватися з повним усвідомленням наслідків своїх дій і готовністю брати на себе відповідальність за прийняті рішення». Визначення фінансової грамотності як «сукупності знань, умінь і навичок, потрібних для прийняття відповідальних економічних і фінансових рішень та вжиття заходів з належним рівнем компетентності» дещо звужує трактування цього поняття, адже фінансова грамотність передбачає не лише наявність потрібних знань і навичок для прийняття відповідальних фінансових рішень, а й уміння формувати оптимальний бюджет, вести постійний облік особистих доходів і витрат, оминати ризики, здійснювати перспективне фінансове планування тощо.

Отже, фінансова грамотність населення – це сукупність світоглядних позицій, знань і навичок громадян щодо ефективного управління особистими фінансами та здатність компетентно застосовувати їх у процесі прийняття фінансових рішень. До світоглядних позицій належать сформовані населенням традиції і культура фінансової поведінки та рівень усвідомлення ним необхідності підвищення фінансової грамотності. Знання передбачають освоєння й розуміння населенням основних фінансових категорій, понять, явищ і процесів (наприклад, сутності, мотивів і чинників заощаджень, природи й функцій фінансового ринку, принципів функціонування фінансових інституцій, зіставлення ризику й дохідності тощо). До навичок зараховуємо вміння знаходити й аналізувати фінансову інформацію, звичку відстежувати події на фінансовому ринку, уміння порівнювати пропозиції щодо інвестування коштів у фінансові активи від різних фінансових інституцій, здатність уважно читати договори щодо придбання фінансових послуг і розуміти закладену в них інформацію тощо.

Важливість формування і розвитку основних фінансових навичок (до яких належать також навички особистого фінансового планування, формування оптимального бюджету доходів і витрат, інвестування,

користування різноманітними фінансовими продуктами й послугами) обумовлена дедалі зростаючою роллю вартісних агрегатів у житті сучасної людини. У багатьох країнах світу вміння заробляти й розпоряджатися коштами слугує критерієм успішної фінансової захищеності особистості в суспільстві. Отже, у цьому контексті питання сприйняття грошей і багатства, фінансових атрибутів у світогляді українців набуває першочергового значення і є невіддільним від проблеми формування фінансової культури населення.

Якщо в розвинених країнах світу діалектично визріває тенденція до зниження соціальної значущості грошей на користь гуманітарних цінностей, то в Україні впродовж тривалого часу увага пересічного громадянина мимоволі концентрувалася на гроших унаслідок найвагомішої причини – їх відсутності або гострої нестачі. Тому сьогодні є сенс говорити не про зниження, а про неправомірне перебільшення значущості грошей у масовій свідомості. Чимало українців досі сприймають гроші як «наймогутнішу соціальну силу, але таку, що спрямована проти фундаментальних основ людського співжиття, як соціальне зло, з яким неможливо боротися». Проте така позиція наших співвітчизників є хибою і недалекоглядною. Тому побудова цивілізованих економічних відносин у нашій країні неможлива без кардинального переосмислення ролі грошей в житті суспільства, яке передбачає відхід людини від позиції жертви всевладдя грошей і перетворення її на свідомого й повноправного суб'єкта грошових відносин.

Фахівці стверджують, що «потенціал гуманізації суспільства, побудованого на ринкових засадах, насправді залежить від того, як можуть бути вписані грошові відносини в морально-етичний контекст. Це і є одним із нагальних завдань галузі фінансових досліджень, яка позиціонується сьогодні у статусі філософії грошей».

Ставлення людини до грошей обумовлюється передусім особистісними характеристиками, а також її соціально-культурним оточенням та економічним статусом. Науковці з'ясували, що «люди довше зберігають здоров'я, залишаються психічно урівноваженими і фізично міцними, якщо не відмовляють собі у задоволенні витрачати гроші. У людей, які відмовляють собі в усьому, нижчі показники в особистих фінансових досягненнях, пессимістичність».

Ставлення до грошей у сучасному українському суспільстві, як показує аналіз, формується під впливом чотирьох різноспрямованих тенденцій:

- традиційна економічна свідомість, пов'язана зі «звіннялівкою», сприйняттям грошей як абстрактної цінності, про которую навіть говорити не зручно;
- радянський менталітет, для якого характерне сприйняття грошей як засобу нерівності, котрого потрібно позбутися;

- вплив західного економізму, який ставить грошові відносини в центр соціальних відносин і пріоритетів;
- кризовий характер сучасного стану вітчизняної економіки.

Саме взаємодія цих складових і визначає особливий тип монетарної культури нашого суспільства, що досить тісно пов'язаний із поняттям економічної соціалізації, під якою розуміють «процес входження людини в економічну реальність суспільства».

Безумовно, почуття власності й філософія грошей починають формуватися уже в ранньому віці. Дитинство є тим початковим етапом формування економічної свідомості, який у подальшому здійснює безпосередній вплив на становлення економічно грамотної фінансово активної особистості. При цьому важливо зазначити, що «у процесі економічної соціалізації діти отримують економічну інформацію, головним чином, з таких джерел: активного – самостійної участі в економічному житті; видовищного – перегляду реклами; соціального – через спілкування з батьками, ровесниками й дорослими, які сприймають дитину як економічного партнера». Тобто всі ці першоджерела отримання економічної (у т. ч. фінансової) інформації спершу функціонують у межах сім'ї, що є дуже важливим, адже саме їй належить головна роль у формуванні економічних уявлень і майбутніх світоглядних позицій дитини.

Оскільки покоління українських дітей виросло в нестабільній економіці, воно досить рано почало вливатися у трудове життя (майже половина дітей і підлітків має особистий досвід заробляння грошей), отже, легше адаптується до нинішніх економічних умов. Тому, на нашу думку, в сучасних умовах у велику кількість родин фінансова грамотність приходитиме саме через молоде покоління.

Безперечно, уміння ефективно розпоряджатися власними грошима є однією з найважливіших характеристик фінансової грамотності населення. Водночас, як свідчать результати національного дослідження, проведеного 2010 року. Агентством США з міжнародного розвитку, портрет українського споживача фінансових послуг не викликає оптимізму, адже «пересічний українець небагато знається на фінансових азах, користується головним чином простими банківськими послугами, майже нічого не знає про свої права як споживача фінансових послуг і не довіряє фінансово-банківським установам». І хоча «понад 60% респондентів вважають себе фінансово грамотними, однак лише 22% із них змогли дати 5 чи 6 правильних відповідей на 7 простих математичних запитань, без яких неможливо управляти власними фінансами».

Низький рівень фінансової грамотності населення країни зумовлений причинами, що пов'язані як із суб'єктивними, так і об'єктивними засадами.

В Україні практично відсутні сформовані традиції навчання громадян основ фінансової грамотності, що зумовлено минулим історичним

розвитком держави, коли впродовж десятиліть у країні не тільки не було фінансового ринку, а й працювала ідеологія, спрямована на викорінення товарно-грошових відносин. Протягом тривалого періоду практично не було досвіду чи відповідних традицій навчання населення управління особистими фінансами. У сім'ях як первинних осередках, де діти вперше пізнають науку життя, мало хто з батьків мав успішний досвід такого управління. У середній школі досі викладають безліч предметів, але уроків, де навчали б ефективного управління власними грошима, немає. Наведемо парадоксальний факт: в Україні доволі часто спостерігаємо відверто нешанобливе ставлення населення до грошей. Інколи громадянин може влаштувати скандал у магазині через кілька недоданих йому гривень, а наступного дня – вкласти всі сімейні заощадження в так звану фінансову піраміду, керуючись лише порадами друзів або телевізійною реклами. Наші співвітчизники й досі не читають уважно договори, пов'язані зі споживчим кредитуванням. У підсумку іноді з'ясовується: через комісії, що їх банки можуть брати за все що завгодно (навіть за дострокове погашення кредиту), реальна процентна ставка виявляється в півтора-два рази вищою, ніж розраховував клієнт банку. Таким чином, у фінансово неграмотних громадян існує чимало можливостей невмілими діями створити собі безліч проблем.

Отже, потрібно якнайшвидше здолати це відверто безграмотне ставлення більшості українців до власних грошей і до непередбачуваного фінансового майбутнього, сформувати в них філософію впевненості у власних силах, завдяки чому кожний зможе досягти фінансової незалежності і зберегти її протягом усього життя. Українці мають зрозуміти, що фінансово грамотна людина – це сьогодні не тільки престижно, а й українською необхідно.

Із цього випливає, що бути фінансово грамотною особистістю означає вміти управляти власними грошима таким чином, щоб забезпечити собі і своїй родині фінансову незалежність із допомогою тих інструментів, які з'являються на ринку, і тих навичок поводження з грошима, які допомагають зберігати і примножувати власний добробут.

Разом із тим у підвищенні рівня фінансової освіченості громадян має бути зацікавлена й держава, яка бере зобов'язання щодо надання ринковій економіці соціальної спрямованості, утверджуючи в економічній поведінці громадян такі її моделі, які відповідають засадам трудової моралі й соціальної справедливості. Саме держава повинна створювати необхідні умови для організації та проведення різноманітних освітніх програм фінансово-економічного спрямування (певна річ, за активної підтримки великих фінансових організацій і бізнесових структур). Спільна мета, пов'язана з реалізацією програм підвищення фінансової грамотності населення, – виховання компетентних споживачів фінансових продуктів і послуг – сприятиме успішній інтеграції держави й бізнесу в цій сфері. При цьому активне залучення бізнес-структур до фінансування таких

освітніх проектів має проводитися за одночасного забезпечення суворого державного контролю об'єктивності й незалежності підготовлених програм, здійснюваних оцінок і рекомендацій.

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Які чинники обумовлюють успіх?¹

Гра «Багатство»

Огляд та опис заняття

Учасники грають у гру «Багатство», в якій кожному видається певна кількість кольорових кульок визначеної вартості. За два тури торгівлі (обміну) учасники мають можливість збільшити свій первісний подарунок. Учасникам у трьох первісних категоріях добробуту пропонуються призи за найвищий відсоток збільшення їх первісного подарунка. Результати гри окремих учнів обговорюються в розрізі п'яти основних чинників, які обумовлюють успіх у фінансовому житті: здібності, зусилля, мотивація, вдача і допомога іншим.

Мета

Навчити учасників визначати особисті якості та навички, які обумовлюють їхній фінансовий успіх, і пояснювати, чому ці якості та навички є важливими.

Потрібний час – 30–40 хвилин.

Матеріали

1. 30 поліетиленових пакетів для бутербродів.
2. 430 маленьких кульок (для класу з 30 учнів) п'ять різних кольорів, які означають різні суми: 140, 120, 90, 50 та 30. Підготувати кульки для видачі згідно з порядком виконання вправи 1.
3. Великий пакет (паперовий пакет для продуктів).
4. По одній копії роздаткового матеріалу: Гра «Багатство» для кожного учня.

Порядок роботи

1. Перед проведенням заняття підгответите пакети з кульками, поклавши в пакети кульки згідно з таблицею (можна застосовувати інші кольори). Прозорі поліетиленові пакети дозволяють учасникам легко побачити їх вміст, не розкриваючи пакети. Зробіть для однієї

¹ Цей урок адаптовано з методичних рекомендацій «Прийняття особистих фінансових рішень», підготовлених Радою з економічного навчання штату Міннесота на основі статті Роберта Б. Вільямса «Ринковий обмін та розподіл багатства: Моделювання ситуації в класі» (Журнал економічної освіти, осінь 1993 р.).

третини класу пакети «Бідні», для другої третини – «Середній клас», для третьої – «Багаті».

(*Примітка для вчителя.* Необов'язково розподіляти так, щоб на кожному рівні доброту була однакова кількість учнів. Для вивчення наслідків нерівномірного розподілу багатства вчитель може зробити в кожній категорії різну кількість пакетів.)

2. Покладіть усі підготовлені пакети у великий непрозорий пакет (наприклад, паперовий пакет для продуктів).
3. Скажіть учням класу, що ви хочете зіграти у гру, в ході якої вони зможуть збільшити вартість отриманого ними первісного подарунка – пакета кульок шляхом обміну з іншими учасниками гри. Як стимул збільшення багатства в ході гри запропонуйте призи гравцям у кожній категорії за найвищий відсоток збільшення багатства до кінця гри.

Учитель може запропонувати інші стимули. Наприклад, якщо запропонувати додаткові бали за курс, залежно від відсотка підвищення вартості, то це буде хорошим стимулом для всіх учасників збільшити своє «багатство», а не допомагати другові виграти один великий приз у певній категорії доброту. Вчитель може скоригувати формулу нарахування балів, зважаючи на те, що «бідні», які мають невеликий початковий рівень, зазвичай, досягають більшого відсотка підвищення доходу. Тому за певний відсоток підвищення їм можна дати менше балів, ніж за такий самий відсоток іншим категоріям.

Первісний подарунок

Колір кульки	Категорія доброту			Загальна кількість кульок кожного кольору (10 учасників у кожній категорії)
	бідні	середній клас	багаті	
Помаранчевий	5	5	4	140
Жовтий	2	5	5	120
Синій	2	2	5	90
Червоний	1	2	2	50
Зелений	0	1	2	30
Загальна кількість кульок (усіх кольорів)				430

4. Хай кожний учень витягне навмання один поліетиленовий пакет з великого паперового.
5. Роздайте кожному учневі опис вправи «Роздатковий матеріал».
6. Поясніть класу, що в ньому описано, як розраховувати загальну вартість пакета. Зверніть увагу, що вартість залежить не лише від кількості кульок кожного кольору, а й від кількості повних наборів по три кульки будь-якого кольору («тріад»). Для пояснення учням системи підрахунку балів використовуйте такий приклад.

Припустимо, що ви маєте сім синіх і дві червоні кульки. Тоді в рядку «Синій» ставимо у графі «Кількість» цифру 7. Оскільки у

вас є два повні набори по три кульки одного кольору (до третього повного набору не вистачає дві кульки), у графі «Набори по три» ви обводите кружечком цифри «1» та «2». Це дає вам право на бонус 3 бали: 3 (1+2). Якщо додати цифру у графі «Кількість» до цифри у графі «Бонус», то отримуємо загальну суму 10. Оскільки ціна кожної синьої кульки 4, у графі «Загальний бал» ставимо 40. Що стосується червоних кульок, то у графі «Кількість» ставите 2. Оскільки повного набору з трьох кульок немає, бонус дорівнюватиме 0, а загальна сума – 2 (2 + 0). Оскільки загальна вартість червоних кульок становить 7, у графі ставимо 14 (2 × 7). Сума балів за сині і червоні кульки становитиме «Загальну вартість»: 54 (40 + 14).

Примітка для вчителя. Щоб проілюструвати ефект здібностей і зусиль, система має бути складною; учасники, які докладають зусилля і мають кращі здібності, ймовірно, матимуть і кращі результати.

7. Нехай учасники розрахують вартість первісного подарунка у формі в роздатковому матеріалі. Учасники повинні мати одну з трьох загальних сум: 25 (бідні), 50 (середній клас) або 75 (багаті). Пройдіть по класу та швидко перевірте це. Якщо учасник матиме інший результат, то допоможіть йому зробити перерахунок. (Деяким учасникам буде важко зробити необхідні обчислення, але важливо, щоб вони почали з правильно розрахованої суми.)
8. Вкажіть, що учасники можуть проводити обмін з будь-ким у будь-якому місці в класі, і що вони можуть мінятися як хочуть (будь-яку кількість кульок на будь-яку кількість кульок).
9. Запитайте, чи мають учасники якісь запитання щодо правил гри. Деякі учасники почнуть задавати запитання щодо стратегії, яку їм краще застосовувати, але вчителі повинні уникати відповіді, пояснюючи лише правила гри.
10. Дозвольте учням обмінюватися кульками протягом 2–3 хвилин.
11. Припиніть обмін і скажіть учасникам, щоб вони заповнили форму і визначили загальну вартість кульок у пакеті у проміжній системі. (За бажанням: скажіть, щоб учні обмінялися своїми аркушами і пакетами з іншими учнями, щоб провести аудиторську перевірку результатів один одного.) Більшість учасників повинні були збільшити вартість свого пакета. Якщо ні, то виявляється, що в результаті проведеного обміну їхній фінансовий стан погіршився. Зверніть увагу, що, оскільки всі операції є добровільними, у результаті вигоду від операції повинні отримувати обидва її учасники.
12. Поновіть торгівлю (обмін) ще на 2–3 хвилин. (За бажанням: проведіть один тур і зупиніться. Перевага двохтурів полягає в тому, що, зупиняючись після першого, учні мають час подумати, що вони зробили і що їм потрібно зробити.)
13. Зупиніть торгівлю і дайте вказівку учням визначити загальну вартість пакета при закритті (роздатковий матеріал). (За бажанням: хай учні обміняються пакетами та аркушами, щоб провести аудиторську перевірку один одного.)

14. Інформацію про остаточні позиції має надати кожна група (бідні, середні та багаті). Визначте, хто в кожній категорії добробуту підвищив вартість свого пакета більше за всіх. Якщо призи оголошені заздалегідь, то нагородіть переможців. Більшість учасників підвищать вартість своїх пакетів, деякі навіть вийдуть на наступний рівень – у наступну категорію добробуту. «Багаті», скоріше за все, підвищать вартість пакетів на найбільшу абсолютну величину, але «бідні» – на найбільшу відносну, якщо вимірювати її у відсотках, тому що почали вони з найнижчої бази.
15. Запитайте учнів: «Які були найважливіші чинники, що обумовили величину підвищення вартості пакета?» Обговоріть.
- Учасники можуть наводити багато чинників, але всіх їх можна поділити на такі п'ять широких категорій.
- *Вдача* – як щодо первісного подарунка, так і в пошуках потрібних партнерів для обміну.
 - *Природні здібності*:
 - математичні навички для визначення вигідних операцій з обміну;
 - навички ведення переговорів / торгу;
 - творчий підхід до визначення стратегій успіху.
 - *Зусилля* – зосередження уваги на правилах гри, готовність розібратися, знайти партнерів для обміну, продовжувати грati, навіть якщо складно.
 - *Мотивація* – бажання поліпшити свій стан, виграти приз, досягти успіху.
 - *«Допомога іншим»* – хоча більшість учасників гри цього чинника не виділить, деякі з них, не визнаючи його існування, користуються ним при веденні переговорів; намагаючись допомогти іншим учасникам, вони допомагають собі. Це є головною запорукою успіху в бізнесі.

Завершення роботи

Поясніть, що ці самі чинники матимуть велике значення у фінансовому житті учнів. Вони є головними визначальними чинниками багатства. Хоча вдача і відіграє певну роль (народження в багатій сім'ї / країні або наявність потрібних зв'язків для отримання роботи), людина і без цього може добитися успіху завдяки освіті та навчанню (що поліпшує навички), великим зусиллям (багато навчатися і багато працювати) та мотивації (не здаватися і не погоджуватися на менше, ніж задумано).

Примітка для вчителя.

Ураховуючи характер цієї вправи, існує велика ймовірність того, що вчитель буде втягнутий у розмову про нерівність доходів. Хоча ця тема не є головною метою цього уроку, наведені далі зауваження можуть допомогти провести гру «Багатство». Можливі пункти для обговорення:

- Як ви почувалися, коли були «бідними»?

Жахливо; важко здійснити обмін, ніхто не хоче зі мною мінятись; (див. відео-кліп про реакцію мавпи на нерівність: <http://www.youtube.com/watch?v=-KSryJXDpZo>).

- Як ви почували себе, коли були «багатим»?
Чудово; відчував, що маю владу; було легко мінятися.
- Зверніть увагу, що, хоча всі «бідні» учасники почали з одного рівня добробуту, завершили вправу вони на різних рівнях (це також справедливо для первісно «середніх» і «багатих» учасників). Чому? На основі чинників, визначених у пункти 15, можна зробити висновок, що розподіл доходу та багатства змінюється, хоча спочатку в усіх були рівні частки.

Роздатковий матеріал

Гра «Багатство»

Інструкції для визначення загальної вартості пакета з кульками

Стосовно кульок кожного кольору зробіть таке:

- Порахуйте загальну кількість і запишіть результат у графі «Кількість».
- Порахуйте кількість повних наборів по три кульки (тріад) та обведіть кружечком номер кожного набору (наприклад, якщо у вас є три повні набори, то ви обводите цифри «1», «2» та «3»).
- Визначте суму всіх обведених кружечком цифр і запишіть її у графі «Бонус».
- Додайте результат графи «Кількість» до результату графи «Бонус», а суму запишіть у графі «Усього».
- Помножте результат у графі «Усього» на число у графі «Вартість».
- Нарешті, щоб отримати «Загальну вартість», визначте суму всіх чисел у графі «Бали».

Первісний подарунок:

Колір	Кількість	Набори по три	Бонус	Усього	Вартість	Бали
Оранжевий	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 1	=	_____
Жовтий	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 2	=	_____
Синій	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 4	=	_____
Червоний	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 7	=	_____
Зелений	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 10	=	_____
ЗАГАЛЬНА ВАРТИСТЬ =						_____

Проміжна позиція:

Колір	Кількість	Набори по три	Бонус	Усього	Вартість	Бали
Оранжевий	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 1	=	_____
Жовтий	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 2	=	_____
Синій	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 4	=	_____
Червоний	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 7	=	_____
Зелений	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 10	=	_____
ЗАГАЛЬНА ВАРТИСТЬ =						_____

Кінцева позиція:

Колір	Кількість	Набори по три	Бонус	Усього Вартість	Бали
Оранжевий	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 1 =	_____
Жовтий	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 2 =	_____
Синій	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 4 =	_____
Червоний	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 7 =	_____
Зелений	_____	1 2 3 4 5	_____	_____ × 10 =	_____

ЗАГАЛЬНА ВАРТИСТЬ = _____

Відсоток збільшення кінцевої позиції на порівняння з первісною:

$$\frac{\text{Кінцева загальна вартість} - \text{Первісна вартість}}{\text{Первісна вартість}} \times 100\% = \text{_____ \%}$$

РОЗДІЛ I

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ В ЕКОНОМІЦІ

Тема 1. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА

Ключові питання

1. Банк. Банківська система.
2. Банківські операції.
3. Безготівкові розрахунки.

Цілі уроку:

- формувати знання про елементи банківської систем і взаємозв'язки між ними;
- уміти оцінювати переваги безготівкових розрахунків;
- учитися керувати банківським рахунком.

Основні поняття

Банківська система – це сукупність різних видів банків і банківських об’єднань у їх взаємодії та взаємозв’язку.

Центральний банк є визначальною ланкою всієї банківської системи країни (банк банків), а за свою головною функціональною роллю – це емісійний банк, тобто банк, якому належить монополія на випуск грошей.

Комерційний банк – це банк, що здійснює банківські операції з різними організаціями, установами, здебільшого за рахунок власних коштів і залучення кредитних ресурсів своїх клієнтів.

Основні банківські операції – це приймання вкладів (депозитів) від юридичних і фізичних осіб; відкриття і ведення рахунків клієнтів, у тому числі переказ грошових коштів із цих рахунків за допомогою платіжних інструментів і зарахування коштів на них; розміщення залучених коштів від свого імені, на власних умовах і на власний ризик.

Потрібний час: 2–5 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

Банківська система

У будь-якій державі незалежно від економічної моделі та способу організації суспільних відносин банківська система відіграє ключову роль. Недаремно її часто порівнюють із кровоносною системою економіки держави. Саме вона дає економіці потрібний обсяг фінансових ресурсів, забезпечуючи вільних рух капіталу, розрахунки суб’єктів господарювання, кредитування економіки, а також реалізацію інших функцій і завдань. Без розвинutoї банківської системи неможливо навіть уявити собі розвинуту економіку держави.

Розвиток банків, товарного виробництва і обороту історично йшов паралельно і тісно переплітався. При цьому банки, проводячи грошові



розрахунки і кредитуючи господарство, виступаючи посередниками в перерозподілі капіталів, істотно підвищують загальну ефективність виробництва, сприяють зростанню продуктивності суспільної праці.

Тому банківська система – це один із найрозвинутіших елементів господарського механізму, що визначається ключовою роллю банків при

вирішенні завдань переходу до ринку. Саме банки відіграють основну роль в утворенні оптимального середовища для мобілізації й вільного «переливання» капіталів, нагромадженні коштів для структурної передбудови економіки, приватизації й розвитку підприємництва.

Банківська система бере участь у виконанні основних функцій фінансової системи, зокрема шляхом:

- стабільності національної грошової одиниці;
- забезпечення способів переміщення фінансових ресурсів у часі, через кордони держав та між окремими галузями;
- забезпечення механізму об'єднання фінансових ресурсів та їх розподілу між окремими суб'єктами господарювання;
- забезпечення безперебійного функціонування платіжних систем і здійснення розрахунків, що сприяють торгівлі;
- забезпечення насичення ринку ціновою інформацією, що дозволяє координувати децентралізований процес прийняття рішень в окремих галузях економіки.

Банківська система – це сукупність діючих банків, кредитних установ, економічних організацій, що виконують банківські операції. У даний час у країнах з розвиненою ринковою економікою ця система має два рівні – центральний банк і комерційні банки.

Центральний банк може бути представлений як сукупність інших банківських установ, що виконують функції самого центрального банку. Центральний банк виконує всі грошові функції – він здійснює монополію друку національних грошових знаків, займається кредитами та іншими важливими функціями.

Комерційні банки концентрують в основному кредитні ресурси і здійснюють банківські операції, а також фінансові послуги для юридичних і фізичних осіб. Комерційні банки можуть розділятися на державні, кооперативні і акціонерні форми власності.

Крім цих організацій, банківська система має ще й спеціалізовані організації, які не здійснюють банківських операцій, але забезпечують діяльність банків. Наприклад, це можуть бути спеціалізовані кредитно-фінансові установи, які здійснюють кредитування окремих сфер і галузей

народного господарства, інвестиційні, взаємооощадні банки, кредитні спілки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії та ін.

Отже, основними елементами банківської системи є центральний банк, комерційні банки і спеціалізовані фінансово-кредитні інститути. Усе це є банківська система.

Уперше поняття банківської системи виникло в економічно розвинених країнах – Швейцарії, Великобританії, Німеччині, Японії, США та в інших. Наприклад, банківська система Швейцарії – одна з найсильніших і удосконалених таких систем у світі. Як складова частина, банківська система входить у велику економічну систему країни. Це можна зрозуміти як те, що система тісно пов’язана зі споживанням, виробництвом та обігом різних нематеріальних і матеріальних благ. Успіх економічного розвитку країни багато в чому залежить від того, як функціонують банки і банківська система.

У сучасних суспільно-економічних умовах банківська система має досить багато функцій. Зміни, які відбуваються в цій системі, позитивні чи негативні, впливають, зазвичай, на всю економіку країни. Щоб організація банківської системи працювала правильно, необхідне чітке дотримання усіх вимог і розвиток всіх банківських напрямів. А від цього залежить нормальне функціонування господарства країни.

Отже, варто підсумувати, що банківська система – це цілісне утворення, яке забезпечує стійкий економічний стан у країні. Банківська система є частиною суспільства, яка функціонує в рамках законів і підпорядковується юридичним нормам.

Види банківських систем. В історії розвитку банківських систем різних країн відомо кілька їхніх видів:

- *дворівнева* банківська система (центральний банк і система комерційних банків);
- *централізована* монобанківська система;
- *децентралізована* банківська система – федеральна резервна система США.

Банки, які діють у країні, можуть мати різну систему – дворівневу або однорівневу.

Дворівнева система має таку структуру: перший рівень – центральний банк, а другий – кредитні установи або комерційні банки. Більшість систем, що існують у світі, належать до цього виду.

Однорівнева система трапляється рідко, але ж стає реальною тоді, коли країна не має центрального банку, або коли має, але в цій країні діють виключно такі центральні банки.

Центральний банк

У більшості країн із ринковою економікою існує дворівнева структура банківської системи. Перший рівень банківської системи – центральний банк країни. Він виконує такі функції:

- здійснює емісію (випуск) національних грошових знаків, організовує їх обіг і вилучення з обігу, визначає стандарти і порядок ведення розрахунків і платежів;
- проводить загальний нагляд за діяльністю кредитно-фінансових установ країни і виконання фінансового законодавства;
- надає кредити комерційним банкам;
- випускає і проводить погашення державних цінних паперів;
- керує рахунками уряду, здійснює закордонні фінансові операції;
- здійснює регулювання банківської ліквідності за допомогою традиційних для центрального банку методів впливу на комерційні банки: проведення політики облікової ставки, операцій на відкритому ринку з державними цінними паперами і регулювання нормативу обов'язкових резервів комерційних банків.

Щодо власності на капітал центральні банки поділяють:

- на державні, капітал яких належить державі (наприклад, центральні банки у Великобританії, ФРН, Франції, Канаді, Україні);
- акціонерні (наприклад, у США);
- мішані – акціонерні товариства, частина капіталу яких належить державі (Японія, Бельгія).

Центральний банк здійснює керівництво всією кредитною системою країни, він покликаний регулювати кредит і грошовий обіг, контролювати й стабілізувати рух обмінного курсу національної валюти, згладжувати своїм впливом перепади в рівні ділової активності, цін та ін.

Центральний банк виступає агентом уряду. У цьому разі він консультує уряд у таких ділянках, як управління національним боргом, валютна і кредитно-грошова політика. Крім того, він є представником уряду у фінансових операціях останнього. Таким чином, центральний банк є одним із найважливіших інструментів механізму державного регулювання економіки і поєднує функції банку і органу державного управління.

Особливе становище центрального банку проявляється в тому, що він не має на меті отримання максимального прибутку і не конкурує у сфері бізнесу, не обслуговує населення – усе це виконують комерційні банки.

Комерційні банки

Комерційні банки – наступний важливий елемент банківської системи, зазвичай, не є державною власністю. Наймогутніші з них – відкриті акціонерні товариства. Водночас у Франції, Італії великі комерційні банки є власністю держави.

Основними функціями комерційних банків є кредитні, посередницькі, фондові (випуск цінних паперів різних компаній та їх розміщення на валютних ринках), розрахункові операції в межах усього народного господарства та ін.

Важлива функція банків за сучасних умов – посередництво в міжнародному обігу позичкових капіталів, надання дедалі більшої маси

міжнародних кредитів. З цією метою створюються філії іноземних банків у розвинутих країнах світу.

Значно посилюється універсалізація банків. Крім перелічених функцій, вони виконують операції страхування, консультаційного бізнесу (надання фінансової, комерційної, ринкової, технічної інформації тощо). Швидко поширюється така форма діяльності банків, як фінансовий лізинг (фінансування банками оренди устаткування, особливо нової наукомісткої та дорогої техніки), проектне фінансування. Усе це зумовлює посилення концентрації банківського капіталу і зростання масштабів прибутку. Основними джерелами цього прибутку є виконання банками розрахункових, емісійних, облікових та інших функцій, надання кредитів і встановлення при цьому вищих відсотків, аніж виплата відсотків за вкладами.

Спеціалізовані фінансово-кредитні установи – це третій важливий структурний елемент банківської системи. Вони виконують різноманітні функції.

Прикладами спеціалізованих фінансово-кредитних установ є інвестиційні банки, ощадні установи, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії.

Інвестиційні банки здійснюють операції щодо випуску і розміщення акцій, облігацій, залучаючи капітал шляхом випуску і продажу власних акцій або використовуючи кредити комерційних банків.

Взаємоощадні банки, кредитні спілки та інші ощадні установи накопичують заощадження населення і спрямовують їх здебільшого на фінансування будівництва (житлового, комерційних установ та ін.).

Страхові компанії з метою залучення фінансових коштів продають страхові поліси, а потім вкладають їх у цінні папери компаній і держави, надають цим суб'єктам кредити.

Пенсійні фонди акумулюють кошти здебільшого із внесків працівників у фонди соціального страхування.

Основні банківські операції. Безготівкові розрахунки

Усі банківські операції класифікують за такими ознаками.

Залежно до специфіки банківської діяльності:

- специфічні банківські операції (традиційні);
- неспецифічні банківські операції (нетрадиційні).

Залежно до плати за надані операції і послуги:

- платні;
- безоплатні.

Залежно від порядку формування і розміщення фінансових ресурсів банку:

- активні;
- пасивні.

Залежно від суб'єктів, яким надаються банківські операції:

- для юридичних осіб;
- фізичних осіб.

Традиційні банківські операції поділяють на три типи виконуваних операцій:

- депозитні;
- кредитні;
- касово-розрахункові.

Нетрадиційні банківські операції – це операції з надання в користування сейфів, консалтингових послуг, довірчих (трастових) операцій тощо.

Водночас усі банківські операції, попри таке різноманіття, можуть бути об'єднані за функціональними ознаками у відповідні групи операцій, ключовими серед яких є:

- ◀ кредитні;
- ◀ засновницькі;
- ◀ розрахунково-касові;
- ◀ інвестиційні;
- ◀ депозитні;
- ◀ міжбанківські;
- ◀ посередницькі.

Кредитні операції – це операції з надання банком позичальникам в тимчасове користування вільних грошових ресурсів на умовах платності, забезпеченості, поворотності, строковості та цільового характеру.

За допомогою *засновницьких операцій* банки беруть безпосередню участь у створенні нових господарських суб'єктів.

Розрахунково-касові операції включають надання таких послуг, як зберігання коштів клієнтів на відповідних рахунках, отримання платежів на користь клієнтів і здійснення грошових переказів за дорученнями власників коштів, прийняття готівкових коштів для зарахування на рахунки клієнтів і видавання готівки з цих рахунків через операційну касу банку.

Інвестиційні операції – це операції з вкладення фінансових ресурсів у різноманітні цінні папери, інші боргові зобов'язання.

Депозитні операції – це операції із залучення на рахунки тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб.

Міжбанківські операції – операції з недепозитного залучення ресурсів на міжбанківському ринку: отримання кредитів від центрального банку, позик, одержаних від інших комерційних банків.

Посередницькі операції – це послуги банків із різних видів операцій на грошовому ринку, в яких банки виступають як посередники, поєднуючи інтереси різних сторін фінансових угод.

Безготівкові розрахунки – це розрахунки, що проводяться без участі готівки, тобто у сфері безготівкового грошового обігу.



Безготівкові розрахунки поділяють на міжгосподарські і міжбанківські, які обслуговують, відповідно, відносини між клієнтами банків і між банками. За об'єктами розрахунків, тобто залежно від призначення платежу, безготівкові розрахунки поділяють на дві групи:

- 1) розрахунки за товарними операціями – платежі за товарно-матеріальні цінності, надані послуги і виконані роботи;

- 2) розрахунки за нетоварними операціями – сплата податків і перерахування інших платежів до бюджету, одержання і повернення банківських позик, страхових сум тощо.

Основне місце в цих розрахунках займають платежі за матеріальні цінності та послуги.

Залежно від місця проведення безготівкових розрахунків виділяють:

- *внутрішньодержавні* (внутрішньоміські, що здійснюються в межах одного населеного пункту, і міжміські – за межами цього пункту);
- *міждержавні розрахунки* (між господарськими суб'єктами, які є на територіях різних держав).

ІІ. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Запитання для актуалізації знань

- Чи відвідували ви банк або його філію? З якою метою?
- Чи знаєте ви для чого існують банки?
- Як часто користуються члени вашої родини банківськими послугами?

Завдання 1. «Порівняльна характеристика діяльності центрального і комерційних банків».

Запропонуйте учням заповнити таблицю.

Види фінансової діяльності	Центральний банк	Комерційний банк
1. Кредити.		
2. Депозити		
3. Емісія грошей		
4. _____		
5. _____		

Завдання 2. «Готівкові і безготівкові розрахунки».

Запропонуйте учням порівняти два види розрахунків, виділивши їхні переваги і недоліки. Результати записати в таблицю.

	Готівкові розрахунки	Безготівкові розрахунки
Переваги	_____	_____
Недоліки	_____	_____

Запитання для обговорення

Що таке спеціалізовані фінансові установи? Охарактеризуйте їх призначення.

Ділова гра «Аукціон»

Мета гри: активізувати вивчення економічних явищ, пов'язаних із ринковими відносинами; ознайомити учнів із процедурою проведення аукціону.

Зміст гри

Усі учасники перед початком аукціону одержують у банку (роль банкіра виконує один з учнів або учитель) початковий капітал у формі короткострокового (до кінця аукціону) кредиту під 30% річних у розмірі 1 000 монет. Наприкінці аукціону всі мають повернути в банк по 1 300 монет ($1\ 000 + 300$ монет). Також учасники аукціону отримують номер, що дає їм право претендувати на той чи інший лот, виставлений на аукціон. У формі лотів – запитання. Правильна відповідь на придбане запитання приносить учасникам певний прибуток. Перед початком чергового туру ведучий аукціону повідомляє порядок проведення торгів і характер запропонованих лотів.

I тур

«Відкритий лот» – конкретне питання

Аудиторії задають конкретне питання з галузі географії, економіки чи фінансів. Право на відповідь може купити кожен з учасників, хто має номер, заплативши найбільшу суму в ході відкритих торгів.

Початкова стартова ціна кожного лоту (права на відповідь) становить 100 монет, а аукціонний крок – 50 монет (торг ведеться сумами, кратними 50).

Наприклад: якщо один учень за запропоноване питання пропонує 100 монет, то інший може назвати суму як мінімум 150 монет і т. д. Називаючи свою ціну, учасник повинен підняти і показати ведучому номер, який він отримав перед аукціоном.

Учасник, що запропонував найбільшу суму і купив лот, сплачує в банк цю суму, а за правильну відповідь на питання він отримує грошову винагороду, що залежить від складності питання. Якщо відповідь неправильна, учасник сплачує в банк штраф у розмірі вартості питання. У тому разі, якщо в учасника закінчилися гроші, він може додатково взяти кредит у банку – 1 000 монет під 50% річних.

Після оголошення правил ведучий відповідає на питання учасників і починає торги.

Початкова стартова ціна питання – 100 монет.

Хто дає більшу суму?

- Як називається грошова одиниця Європейського Союзу?
- Що таке банк?
- Що таке раціональна економічна поведінка?
- Що означає бути фінансово грамотним споживачем?
- Як називається об'єднання найрозвинутіших країн світу?
- Що таке податок?
- Звідки походить назва української грошової одиниці?
- Що таке кредит?
- Що таке депозит?

II тур

«Напівзакритий лот» – «галузь знань»

Ведучий повідомляє, що на продаж виставлено не конкретне питання, а визначена галузь знань з географії та економіки, і що точне формулювання питання дізнається лише той, хто купить відповідний лот.

Усі інші умови проведення аукціону залишаються незмінними.

1. Запитання з галузі географічних знань
Що таке економіко-географічне положення країни?
2. Запитання з галузі географічних знань
Що таке природні ресурси?
3. Запитання з галузі географічних знань
Назвіть три кліматотвірні чинники.
4. Запитання з галузі економічних знань
Що таке товар?
5. Запитання з галузі економічних знань
Хто такий підприємець?

6. Запитання з галузі економічних знань
Переважання витрат в особистому бюджеті над доходами.

III тур**«Закритий лот» – «невідоме запитання»**

Ведучий повідомляє, що на продаж виставлено закритий лот, тобто невідоме запитання та галузь знань, що будуть у лоті.

Усі інші умови проведення аукціону залишаються незмінними.

Підкреслимо, що запитання сформулюється лише після того, як хтось з учасників його купить.

1 запитання: «Як називається грошова одиниця США?»

2 запитання: «Для чого існує центральний банк?»

3 запитання: «За допомогою чого здійснюються безготівкові розрахунки?»

4 запитання: «Яка фінансова установа надає кредит на придбання товарів у магазині?»

5 запитання: «Що є підтвердженням здійснення купівлі товару?»

6 запитання: «Що в Україні виконувало роль грошей, крім дорогоцінних металів, паперових і монетних грошей?»

Примітка: запитання усіх трьох турів аукціону є орієнтовними і їх можна замінити або доповнити іншими.

Після закінчення гри учні розраховуються з банком і рахують прибуток. Далі йде обговорення результатів гри.

**Оцінюємо конкурентоспроможність фінансової установи
(на прикладі банку)**

Конкурентоспроможність банку є ключовим показником у визначенні рівня його ефективності. Та, не зважаючи на важливість цього поняття, серед наукової думки не існує єдиної думки щодо визначення його сутності. Науковці розглядають конкурентоспроможність банків по-різному, зокрема, на *рис. 1* відображені основні підходи до визначення сутності цього поняття.



Рис. 1. Сутність конкурентоспроможності банку

Один із варіантів оцінювання рівня конкурентоспроможності враховує вплив таких факторів:

- рівень надійності банку;
- розмір активів банку;
- розмір капіталу;
- фінансовий результат діяльності банку.

Відповідно кожен із показників має свою вагомість у загальному показникові.

У табл. 1 відображене порівняльну характеристику банків за рівнем конкурентоспроможності, що визначено за цією методикою. Також можна побачити, що банки з найбільшим рівнем конкурентоспроможності мають і показники вищі, ніж ті, що в інших банків.

Проте слід зазначити і притаманні цій методиці недоліки. Через свою простоту методика не враховує повною мірою всіх факторів впливу на результиручий показник. Тому в разі використання цієї методики банком доцільним є додаткове використання й інших методик з метою отримання найбільш об'єктивного результату досліджень.

Таблиця 1

Зразок характеристики банків за рівнем їхньої конкурентоспроможності

Банки	Характеристики				
	оцінка конкурентоспроможності банку	частка в активах банківської системи, %	частка в прибутку банківської системи	частка у витратах банківської системи	кредити і заборгованість клієнтів
ПРИВАТБАНК	1,49325	26,1	60,6	23,8	142 548 092
ОЩАДБАНК	1,71437	12,6	22,0	12,1	51 546 229
УКРЕКСІМБАНК	1,68120	11,5	6,4	9,3	42 273 618
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	1,67337	5,3	23,6	6,9	27 046 847
УКРСОЦБАНК	1,30649	5,2	0,4	5,3	27 374 530
ПРОМІНВЕСТБАНК	1,16056	4,8	-83,3	7,1	28 400 116
ПЕРШИЙ УКРАЇНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ БАНК	1,65002	4,0	14,4	4,0	19 898 099
АЛЬФА-БАНК	1,29444	3,6	0,4	4,6	20 228 134
БАНК ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	1,28953	3,1	0,2	3,1	20 248 062
ВТБ БАНК	1,28017	3,1	-6,3	4,3	18 688 420
УКРСИББАНК	0,96068	2,9	0,8	3,5	14 601 718
УКРГАЗБАНК	1,67614	2,9	32,4	1,8	10 257 721

Слід зазначити, що одним із найбільш вагомих факторів впливу на конкурентоспроможність банку є рівень конкурентоспроможності банківського продукту. Саме цей фактор визначатиме місце банку на ринку.

Під конкурентоспроможністю банківського продукту треба розуміти його здатність конкурувати з подібними продуктами на ринку. Конкурентоспроможність банківського продукту не можна розглядати як характеристику окремих напрямів діяльності банку, отже, це поняття є комплексним. Цей комплекс має набір відмінних характеристик, які й можуть надати продуктові здатність конкурувати з іншими на ринку. Основними факторами впливу на конкурентоспроможність банківського продукту також можна вважати ціну і якість продуктів, які банк пропонує своїм клієнтам.

Схему складових елементів конкурентоспроможності банківського продукту зображенено на *рис. 2.*

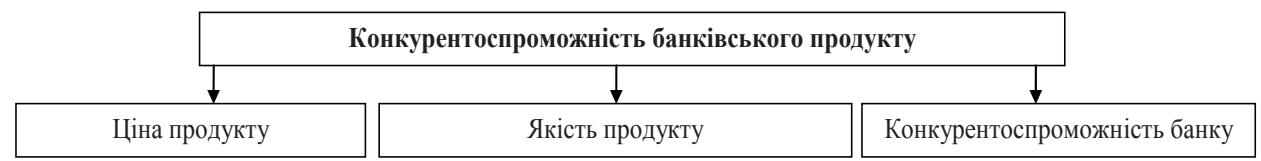


Рис. 2. Конкурентоспроможність банківського продукту

Для підтримки рівня конкурентоспроможності банківських продуктів на певному рівні варто розуміти, якою є його конкурентоспроможність у порівнянні з іншими продуктами на ринку. Для реалізації цієї мети важливим є надання кількісної характеристики рівню конкурентоспроможності.

Завдання учням для дослідження

Використовуючи додаткові джерела інформації і запропоновану схему, оцініть конкурентоспроможність банківського продукту двох банків України (за вибором учнів).

Запитання і завдання для обговорення

1. Що таке банківська система і для чого вона існує?
2. Яка різниця між центральним банком і комерційними?
3. Наведіть приклади найпоширеніших банківських послуг для населення.
4. Що характерно для безготівкових розрахунків?

Тема 2. СУЧАСНА СИСТЕМА СТРАХУВАННЯ

Ключові питання

1. Страхування.
2. Страхова компанія.
3. Страхові послуги.

Цілі уроку:

- ознайомити з особливостями функціонування сучасної системи страхування;
- оцінити значення страхування для власної фінансової безпеки;
- учитися порівнювати різні види страхування.

Основні поняття

Страхування – одна з форм охорони майнових та особистих інтересів застрахованих, які сплачують внески (премії) до страхових організацій і отримують відшкодування втрат, що виникають унаслідок стихійного лиха або нещасних випадків (страхування від недуг, страхування від вогню (пожеж), крадіжок, страхування життя тощо).

Страхова компанія – це юридична особа, яка залучає кошти клієнтів під певні зобов'язання і сплачує цим клієнтам визначену суму коштів у разі настання страхового випадку.

Страхова послуга – кінцевий результат діяльності страхової компанії щодо задоволення потреб клієнтів, пов'язаних із захистом їхніх майнових та особистих інтересів.

Потрібний час: 2–4 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

З історії страхування. В історії страхування було відоме з давніх часів. Спочатку воно зосереджувалось на розподілі ризику, пов'язаного з рухом вантажів і з позиками. Один із перших страхових полісів, що дійшли до наших днів, є поліс на страхування вантажу, який перевозили з Марселя до Тріполі (Сирія). Ставка премії за цим полісом встановлювалась у розмірі 5%.

Наступний етап у розвитку страхової справи пов'язаний з одним із перших законодавчих актів, що регламентував діяльність страхових компаній. Його прийнято 1601 року в Англії, і він отримав назву «Закон відносно справ зі страхування серед купецтва».

Спочатку страхування здійснювалось, здебільшого, окремими особами, найчастіше купцями, і не було їхнім професійним заняттям. Але з розвитком торгівлі вже в XVII столітті відбувся процес професіоналізації цієї діяльності.

Перші страхові компанії нашої держави виникають у Західній Україні, що входила до складу Австрійської імперії, як організації суспільних зерносховищ, які забезпечували натуральний захист селянських господарств. Перші страхові компанії виникли 1784 року і проіснували до 1821-го.

Майнове страхування в Галичині існувало вже в XIX столітті, але здійснювалось іноземними страховими компаніями, і тільки 1892 року виникло перше самостійне українське страхове товариство «Дністер», яке зосередилося на страхуванні від вогню. Воно успішно діяло аж до початку Першої світової війни, коли російські війська зайняли Галичину.

Особисте страхування на землях Західної України здійснювало товариство «Карпатія», створене 1911 року професором Чернівецького університету Степаном Смаль-Стоцьким.

У царській Росії страхування виникло наприкінці XVIII століття і діяло до кінця 1918 року, коли страхова справа була націоналізована. Громадянська війна, викликана нею і революцією розруха зробили страхування практично неможливим і в 1919–1920 рр. анулюються спочатку угоди зі страхування життя, а потім і майнове страхування. Відновлюється страхова справа тільки з 1922 року, а остаточно отримує нормативне оформлення 1925-го. Цим законодавством в СРСР встановлювалась державна монополія на страхування і були утворені дві організації: Держстрах СРСР, який монополізував усе внутрішнє страхування, та Індергстрах, який спеціалізувався на зовнішньому страхуванні.

У незалежній Україні колишній Укрдержстрах було реорганізовано в державну страхову компанію «Оранта». Поряд з нею виникла ціла низка приватних страхових компаній. Поява недержавних страхових компаній стала важливим моментом у системі ринкових перетворень в Україні.

Сьогодні у сфері страхування в нашій державі ще багато складних проблем. Серед них: недостатня місткість страхового ринку, нестабільність фінансового стану багатьох підприємств і фірм, брак досвіду в організації нових для нас видів страхування і т. ін. У перспективі ці проблеми, безсумнівно, буде подолано, і страхові компанії стануть могутніми інституційними інвесторами, які сприятимуть поліпшенню інвестиційного клімату в Україні й економічному зростанню нашої Батьківщини.

Страхування і страхові компанії

Страхування є одним із найважливіших елементів системи ринкових економічних відносин.

У першій статті Закону України «Про страхування» вказано, що «страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту



майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) і доходів від розміщення коштів цих фондів».

Страхування – це система економічних відносин, які виникають між двома сторонами – страховиком і страхувальником – щодо забезпечення захисту майнових інтересів останнього за рахунок сплати ним страхових платежів до спеціально створених для цього фондів, звідки здійснюється відшкодування збитків у разі настання обумовлених страхових ризиків.

Страхування – це економічні відносини, у яких беруть участь, як мінімум, дві сторони, два суб'екти відносин: страхована організація, яка є страховиком, і страхувальник – юридична особа або громадянин, який уклав зі страховиком договір.

Страхування також є економічною категорією, яка обумовлена рухом грошової форми вартості у процесі розподілу й перерозподілу грошових доходів і накопичень.

Головна мета страхування – захист майнових інтересів фізичних і юридичних осіб.

Страхуванню притаманні такі ось ознаки.

1. Наявність страхового ризику, без якого страхування втрачає сенс.
2. Відносини грошового перерозподілу, які пов'язані, з одного боку, із формуванням страхового фонду за допомогою страхових платежів, з другого – із відшкодуванням збитку з цього фонду потерпілим.
3. Формування страхового співтовариства з числа страхувальників означає право отримання відшкодування лише страхувальниками, які сплатили страхові платежі саме в цій страховій організації, сформували цільовий страховий грошовий фонд.
4. Сформований страховий фонд призначений тільки для відшкодування збитків визначеному колу страхувальників, які можуть перебувати в межах певної території та отримати відшкодування протягом визначеного часу. Ця ознака базується на ймовірності того, що кількість постраждалих, зазвичай, менша від кількості учасників страхування.
5. Зворотність страхових платежів означає повернення страхувальникам грошей у разі настання страхової події. Ця ознака наближує страхування до категорії кредиту, але не можна казати, що страхувальник кредитує страховика, оскільки він купує страховий захист.
6. Самоокупність страхової діяльності характеризує здатність страхової організації покривати свої витрати з наданням страхового захисту в певному обсязі за рахунок обґрунтованих розмірів страхових внесків і виваженої політики розміщення тимчасово вільних грошових коштів.

Страхування має певний позитивний вплив у ринковій економіці:

- ✉ надає впевненості в розвитку бізнесу (повернення інвесторові грошових чи матеріальних витрат у разі завдання збитків страховими подіями);
- ✉ безпечне раціональне формування й використання коштів, призначених для здійснення соціальних програм (сформовані методом страхування ресурси застосовуються як доповнення до державних ресурсів, спрямованих на фінансування освіти, охорони здоров'я, пенсійне забезпечення та інші соціальні заходи);
- ✉ створюються значні резерви грошових коштів, які стають джерелом інвестицій в економіку (сприяння розширенню виробництва або прискоренню виконання інших програм).

Страхування виконує такі **функції**:

- ✉ ризикову;
- ✉ створення і використання страхових резервів;
- ✉ заощадження коштів;
- ✉ превентивну (попереджуvalьну).

Ризикова функція страхування. Вона полягає в переданні за певну плату страховикові матеріальної відповідальності за наслідки ризику, зумовленого подіями, перелік яких передбачено законодавством або договором зі страхувальником. Що вища ймовірність ризику, то і плата за його утримання більша. У разі настання страхового випадку страхувальник висуває страховикові вимогу на відшкодування збитків (виплату страхових сум).

Функція створення і використання страхових резервів. Страхування стає можливим лише за наявності у страховика певного капіталу, достатнього для забезпечення покриття збитків, заподіяних страхувальникам стихійним лихом, нещасним випадком чи іншою страхововою подією. З цією метою кожним страховиком створюється *система страхових резервів*. Нагромадження і використання таких резервів є характерними для страхової діяльності.

У формуванні і використанні страхових резервів виявляється переворот діл коштів між страхувальниками. Ті з них, яких у певному періоді не спіткала страхова подія, сплативши страхові внески, не отримують жодних виплат. І навпаки: страхувальникам, які зазнали серйозних збитків від страхового випадку, виплачується відшкодування в сумах, значно більших за внесені страхові платежі.

Функція заощадження коштів. Договори довгострокового страхування життя мають накопичувальний характер.

Превентивна функція. Застосовують правову і фінансову превенції. До правової превенції належать застереження, передбачені законодавством або договорами страхування, і такі, що стосуються позбавлення страхувальника страхових відшкодувань. Вони розраховані на випадки

протиправних дій або бездіяльності з боку страхувальника щодо застрахованих об'єктів. Наприклад, страховики не покривають матеріальних збитків, завданих потерпілим, що перебували у стані алкогольного чи наркотичного сп'яніння, не передбачають страхових відшкодувань у разі самогубства, навмисного пошкодження власного майна і здоров'я. Частина страхових премій спрямовується на фінансування превентивних заходів, наприклад, забезпечення за рахунок страхових ресурсів спорудження і обладнання технікою пожежних депо, фінансування заходів із запобіганням дорожньо-транспортним пригодам і т. ін.

Види страхування

- ✉ страхування від вогню;
- ✉ страхування від градобою;
- ✉ страхування тварин;
- ✉ транспортне страхування;
- ✉ страхування життя;
- ✉ страхування життя землевласників;
- ✉ страхування працюючих.

Німецький учений Альфред Манес розрізняв два головні види страхування.

1. Соціальне страхування (страхування працюючих, оскільки воно значною мірою поширюється на них), базується на турботі про суспільне благо і становить частину соціальної політики.

2. Приватне страхування, яке класифікував на три групи:

- ✉ особисте страхування (страхування життя від хвороби, старості, нещасних випадків);
- ✉ страхування майна (страхування транспортне, від вогню, градобою, від крадіжки, падежу тварин);
- ✉ страхування інтересів (страхування від законної відповідальності, перестрахування).

Відомий український учений-економіст і географ Костянтин Воблий виділяв майнове та особисте страхування. На його думку, до майнового страхування належать ті види страхування, де об'єктом є майно і майнові інтереси. В особистому страхуванні об'єктом є людська сила (духовна чи фізична) – страхування від нещасних випадків, на випадок хвороби, інвалідності. Така класифікація, на думку теоретика, є доцільною і має важливе значення, оскільки страхові компанії майнового та особистого страхування суттєво відрізняються.

Видатний український економіст Михайло Туган-Барановський у праці «Основи політичної економії» виділив за об'єктами страхування такі види:

- ✉ страхування майна;
- ✉ страхування життя.

Страхування майна поділив: на страхування від вогню, від нещасних випадків на транспорті, страхування від градовою, від падежу худоби. Знаменитий професор вважав, що існує дуже багато видів страхування життя, але найпоширенішим є страхування в разі смерті.

Нині сучасна українська страхована наука, класифікуючи страхування за об'єктами, виокремлює галузі, підгалузі, види. Основними галузями є:

- ﴿ особисте страхування (об'єкти – життя, здоров'я і працездатність страхувальників чи застрахованих);
- ﴿ майнове страхування (об'єкти – майно, рухомі та нерухомі матеріальні цінності, грошові кошти тощо);
- ﴿ страхування відповідальності (об'єкти – відповідальність за шкоду, заподіяну страхувальником життю, здоров'ю, майну третьої особи).

Своєю чергою, підгалузями особистого страхування є:

- ﴿ страхування від нещасних випадків (страхування дорослих від нещасних випадків, колективне страхування від нещасних випадків, страхування дітей від нещасних випадків);
- ﴿ медичне страхування (страхування в разі хвороби, страхування здоров'я тощо);
- ﴿ страхування життя і пенсій (мішане страхування життя, страхування дітей, страхування пенсій тощо).

У майновому страхуванні такими підгалузями є:

- ﴿ страхування майна громадян (страхування будівель, страхування домашнього майна, страхування домашніх тварин тощо);
- ﴿ страхування майна юридичних осіб (страхування наземного транспорту, страхування майна тощо).

Страхування відповідальності має комплексний характер через те, що значна більшість його полісів забезпечує одночасний страховий захист як життя і здоров'я третьої особи, так і її майна.

У зарубіжній практиці поділ страхування на галузі, підгалузі та види не використовується, а основою класифікації є клас страхування, тобто група страхових ризиків за однорідною ознакою. З огляду на це найпоширенішою є така класифікація:

- ﴿ страхування від вогню;
- ﴿ страхування від нещасних випадків;
- ﴿ інженерне страхування;
- ﴿ страхування життя і пенсій;
- ﴿ транспортне страхування;
- ﴿ страхування цивільної відповідальності;
- ﴿ морське та авіаційне страхування.

Як зазначав К. Воблий, обов'язкове страхування є прекрасним засобом пропаганди страхових ідей серед широких мас. Об'єкти, механізм, яким забезпечується реалізація обов'язкового страхування, встановлюються

законом. У статті 7 Закону України «Про страхування» наведено перелік видів страхування, які є обов'язковими. окремі, найголовніші види обов'язкового страхування проаналізовано в деяких темах цього навчального посібника.

Добровільне страхування здійснюється за бажанням страхувальника на підставі укладення договору зі страховиком, де обумовлюються основні умови.

Отже, уже тривалий період часу вивчаються різні класифікації страхування. В їх основі лежать відмінності у страхових компаніях, об'єктах страхування, категоріях страхувальників, формах здійснення.

За формою проведення страхування буває:

« добровільне – це страхування, яке здійснюється на підставі договору між страхувальником і страховиком. Загальні умови і порядок здійснення добровільного страхування визначаються правилами страхування, що встановлюються страховиком самостійно відповідно до вимог Закону України «Про страхування»;

« обов'язкове – це страхування, яке здійснюється відповідно до законодавчих норм, згідно з яким страховик зобов'язується страхувати відповідні об'єкти, а страхувальники – вносити належні страхові платежі (страхування майна сільськогосподарських підприємств, страхування пасажирів і військових).

Найпоширенішими видами добровільного страхування в Україні є:

- « страхування життя;
- « страхування від нещасних випадків;
- « медичне страхування;
- « страхування здоров'я на випадок хвороби;
- « страхування транспорту;
- « страхування вантажів і багажу;
- « страхування від пожеж і ризиків стихійних явищ;
- « страхування фінансових ризиків;
- « страхування медичних витрат.

ІІ. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Запитання для актуалізації знань

1. Чи знаєте ви, що таке страхування?
2. З якою метою воно здійснюється?
3. Чи відомі вам приклади подій, які передбачали використання страхових послуг?

Запитання для обговорення

Проаналізуйте різні види діяльності людини щодо потенційного ризику виникнення небезпечних ситуацій і наслідків.

Діяльність	Ризик
Катання на лижах	Поламана нога
Поїздка на роботу	Автомобільна аварія
Проживання в будинку	Пожежа
Здійснення заощаджень на фондовому ринку	Падіння цін на акції
Здійснення заощаджень в облігаціях	Зростання відсоткових ставок
Здійснення заощаджень у банківських установах	Банкрутство установи

Ділова гра «Обираємо вид страхової послуги»

Чи варто купувати програму страхування²?

Огляд та опис заняття

Учням показують різні варіанти страхування і можливі страхові випадки (ризики). Імовірність кожного випадку базується на тому, яку картку вони витягли. Ураховуючи це, учасники обирають варіанти страхування. Далі вони відслідковують вартість обраних варіантів страхування (внески плюс втрачений інвестиційний дохід) та їхню користь (втрати, яких їм вдалось уникнути), а картки, які вони витягають, відображають «реальні» події за декілька років. Учасники визначають, чи обрані ними варіанти страхування виявились корисними для них (чи не для них) і чому.

Поняття

Страхування. Ризик.

Мета

Учасники зможуть:

- описати переваги страхування (зменшення збитків);
- описати вартість страхування (страхові внески плюс вартість інших втрачених вигід);
- визначити свої збитки, ураховуючи фактичний збиток і різні рівні страхового покриття;
- визначити, чи дійсно варто було купувати програму страхування протягом певного періоду часу;

² Це заняття адаптоване з курсу «Прийняття рішень щодо власних фінансів» (Рада з економічної освіти штату Міннесота, США).

- пояснити, чому все одно варто купувати програму страхування, навіть якщо витрати перевищують вигоди в заданому році чи протягом кількох років.

Потрібний час: 35–45 хвилин.

Матеріали

- Набір із 45 карток дляожної групи (4–8 наборів залежно від кількості груп) (у кожному наборі пронумеровано картки від 2 до 14, що повторюються три рази).
- Картка для практичної діяльності 6В-1: Обираємо страхове покриття. Одна для кожного учасника.
- Роздатковий матеріал 6В-1: Ризики. Один для кожного учасника.
- Картка для практичної діяльності 6В-2: Чи виправдовує себе страхування? Одна для кожного учасника.
- Матеріал для вчителя 6В-1: Матеріал 6В-2, Колонка (4). По одній копії на кожного контролера.

Хід гри

- Поділіть клас на 4–8 груп. (*Примітка. Корисно мати якомога більшу кількість груп, оскільки це допоможе отримати більше результатів, однак у такому разі тривалість гри збільшиться через необхідність витягувати більше карт та описувати більшу кількість результатів.*)
- Роздайте по одній копії «Матеріалу 6В-1» кожному учневі та опишіть його так: цей вид діяльності демонструє п'ять різних видів страхування (захисту від можливих фінансових збитків), які ви можете придбати (медичне страхування, автострахування, страхування орендаря, страхування на випадок втрати працездатності та страхування життя). Кожна з категорій має кілька варіантів, які пропонують різне покриття. Якщо покриття поліпшується, то розмір страхового внеску теж зростає, оскільки страхова компанія буде змушена здійснювати більші виплати. Кожний страховий внесок є річним, що гарантує покриття протягом одного року.
- Проаналізуйте значення кожного виду страхового покриття щодо:
 - медичного страхування:* доплата – сума, яку вам доведеться заплатити за кожне відвідування лікаря. Страхова компанія сплатить решту. Відсоток за госпіталізацію – це сума, яку сплатить страхова компанія. Решту суми платите ви;
 - автострахування:* франшиза – це сума, яку доведеться заплатити вам, щоб відремонтувати ваш автомобіль після аварії (страхування каско і страхування на випадок зіткнення тут об'єднані для простоти). Усе, що перевищує франшизу, сплачує страхова компанія. Страхування відповідальності захищає вас від пошкоджень, які ви можете заподіяти іншим. Зазначена сума – це сума, яку буде платити страхова компанія. Ви відповідатиме за будь-яку суму, що її перевищує;

- *страхування орендаря*: франшиза – сума, яку вам доведеться заплатити за будь-яку шкоду. Страхова компанія покриє решту витрат у межах вказаної суми. Усе, що перевищує цю суму, сплачуєте ви;
 - *страхування на випадок втрати працездатності* – кожна одиниця покриття компенсує вам 500 гривень на місяць, щоб покрити вашу втрату доходу. Розмір максимального покриття становить чотири одиниці (2 000 грн на місяць), за умови, що річний дохід – 24 000 грн;
 - *страхування життя* – кожна одиниця покриття компенсує вашим вигодонабувачам 10 000 грн, щоб покрити витрати на ваше поховання, ваші особисті борги або надати їм фінансову підтримку.
4. Поясніть, що кожен учасник обираємо власну суму покриття, але обираючи бажаний рівень покриття, вони повинні його оцінити, порівнюючи компенсацію за таким рівнем покриття з його вартістю. Зверніть увагу, що компенсація зменшує збитки в разі настання несприятливої події.
 5. Роздайте матеріал 6В-1. Визначте ризик як можливість фінансових збитків і поясніть, що роздатковий матеріал 6В-1 показує те, що може трапитися з ними кожного року, і суму їхніх можливих збитків. Поясніть, що кожного року кожна група витягуватиме картку, і ця картка визначатиме, що сталося з кожним членом цієї групи цього року. Наприклад, якщо витягнуть «8», це означатиме, що кожному учасникові групи потрібно було 10 разів відвідати лікаря, і це коштувало 2 000 гривень (зауважте, що кожне відвідування коштує 200 грн), та потрібна була госпіталізація вартістю 6 000 гривень. Таким чином, без страховки вони повинні були б заплатити 8 000 грн. Те, скільки насправді доведеться сплатити, залежатиме від рівня медичного страхування, який ви оберете. (*За бажанням: очікуваний збиток відожної події насправді досить легко визначити, наприклад, існує 1/13, або 0,077 шансу витягти «8». Ця ймовірність, помножена на збиток 8 000 грн, дає очікуваний збиток у розмірі 616 грн.*)
 6. Зверніть увагу, що страхові події за «подвійними» картками (наприклад, «13-13») трапляються лише, якщо картку витягнули протягом послідовних років. Наприклад, коли картку «13» витягують уперше, страховим випадком є «велика пожежа», збиток від якої становить 4 000 грн. Якщо наступного року картку «13» витягнуть ще раз, відбувається подія «13-13», тобто серйозна втрата працездатності, яка призводить до втрати 24 000 грн доходу (*Примітка для вчителя: якщо група витягне картки 11, 12, 13 або 14 підряд утром, просто почніть все спочатку, начебто картки 11, 12, 13 або 14 витягли вперше.*)
 7. Поясніть, що перевагою страхування є те, що ваші втрати в результаті настання страхових випадків будуть меншими. Запитайте: якою є вартість страхування?
Більшість учасників вважатиме сплату страхових внесків важливими видатками, але, крім цього, існують й інші альтернативні видатки невикористаних можливостей.

8. Запитайте: Якщо ви сплачуєте 1 000 грн на страхові внески, ви втрачаєте можливість інвестувати ці кошти, то що ви отримаєте? *Відсотки або певний рівень інвестиційного доходу.*
9. Запитайте: Якби ви могли отримати 10% інвестиційного доходу на інвестовані вами кошти, тоді якою була б загальна вартість придбання страхування вартістю 1 000 грн?

$$1\ 100\ \text{грн} = 1\ 000\ \text{грн} (1 + 0,10).$$
10. Зверніть увагу учнів на Матеріал 6B-1. Поясніть, що вони повинні визначити, який рівень покриття вони хотіли б мати на кожну категорію. (*Примітка: усі штати у США вимагають базового покриття цивільної відповідальності, що стосується автомобільного страхування, тому ви можете попросити, щоб усі учні обрали для цієї категорії Варіант № 3.*) Їхня мета – придбати покриття достатнього рівня, щоб захиститись від збитків, але не настільки високого рівня, щоб вони зрештою не почали витрачати на страхування більше, ніж воно того варте. Зверніть увагу на те, що, оскільки вони в дійсності не знають напевне, що трапиться, неможливо точно визначити потрібний рівень покриття (коли страхові виплати точно компенсиують збитки). Попросіть порівняти ризики і страхові внески та зробити вибір, який їх найбільш влаштовує. (*За бажанням: обмежте загальну суму, яку вони можуть витратити на страхування, 4 000 грн або меншою сумою, щоб наблизити до реальності, коли вибір страхування часто обмежується можливостями власного бюджету.*)
11. Роздайте по одній копії картки 6B-2 кожному учневі. Попросіть учасників внести цифри, зазначені в кожному рядку внизу на картці 6B-1 у Колонку (1) картки 6B-2. Це буде їхній страховий внесок кожного року в модельованій ситуації (вносити зміни не дозволяється). Запропонуйте їм внести цю цифру, помножену на 0,10, у кожний рядок Колонки (2) картки 6B-2 для практичної діяльності. Це будуть альтернативні видатки втрачених відсотків, пов’язані зі сплатою цих страхових внесків. (*Так, наприклад, якщо учасник вирішив витратити на внески 4 000 грн, їм доведеться внести 4 000 грн у колонку (1) і 400 грн у колонку (2).*)
12. Поясніть учасникам, що життя кожного з них тільки починається. Щороку кожна група витягує картку. Кожен учасник цієї групи переживає подію, зазначену в роздатковому матеріалі 6B-1. Спочатку вони повинні зазначити картку, яку вони витягнули, у колонці зліва від Колонки (1). Потім у Колонці (3) картки 6B-2 вони зазначають фактичну суму збитків, яку вони б мали за відсутності страхування (ця сума, вказана в роздатковому матеріалі 6B-1), а вже потім вони внесуть фактичну суму своїх збитків з урахуванням страхового покриття (ця сума має бути меншою, оскільки учасники мають покриття). Зверніть увагу, що в той час, як учасники групи переживають однакову страхову подію, необов’язково, що всі вони будуть мати однакову суму страхового покриття, оскільки Колонка (4) відрізнятиметься для різних членів тієї ж самої групи.

Зазначте, що оскільки всі групи витягають різні картки, кожна з них переживає різні події. (Учасникам, можливо, буде потрібна допомога під час заповнення Колонки (4). Зазвичай, інші члени групи можуть допомогти, але вчителю буде корисно описати подію та узагальнити, що це означатиме з урахуванням різних рівнів страхового покриття. Ці цифри були пораховані для кожної події, і кожного варіанта страхування в матеріалі для вчителя 6В-1. Наприклад, припустимо, група витягла «8». Кожен у цій групі повинен записати «8 000 грн» у Колонці (3). Те, що вони поставили в Колонці (4), залежатиме від медичного страхування, яке вони обрали Варіант № 1: їм доведеться заплатити лише 100 грн, тобто по 10 грн доплати за кожний із 10 візитів; Варіант № 2: їм доведеться заплатити загалом 1 400 грн, або 200 грн за 10 відвідувань, ураховуючи 20 грн доплати за кожний візит, і 1 200 грн ($0,20 \times 6\ 000$ грн) за госпіталізацію, оскільки страхова компанія платитиме решту 80%, або 4 800 грн; Варіант № 3: вони повинні будуть заплатити за всі відвідування лікаря 2 000 грн, але втрати на госпіталізацію будуть повністю покриті; Варіант № 4: вони повинні будуть сплатити всю суму, або 8 000 грн).

13. Попросіть по одному учаснику зожної команди витягти картку з набору (вони мають щоразу повернути цю картку в колоду) для того, щоб визначити, яка страхова подія відбудуватиметься протягом Року 1. Попросіть учасників заповнити Колонки (3) і (4) за вищевказаними інструкціями.
14. Повторіть цю ж процедуру для такої кількості років, на яку вистачатиме часу, але, ...як мінімум, для чотирьох років, оскільки така кількість дає учасникам можливість зrozуміти, що відбувається не лише в їхній, а й в інших групах.
15. Попросіть учасників підрахувати суми в Колонках (3) і (5) на Картці для практичної діяльності 6В-2 за всю кількість років, яку тривала змодельована ситуація. На основі цих розрахунків попросіть учасників заповнити пропуски внизу картки для практичної діяльності В6-2 згідно з наведеними там вказівками.
16. Запитайте: хто насправді радий тому, що придбав страхування?
У групі, яка пережила події, пов'язані з особливо великими втратами, ти, хто придбав більше страхове покриття, ймовірно, будуть дуже цьому раді. В їхньому варіанті втрати без страхування могли би бути набагато більшими.
17. Запитайте: Хто вважає, що їм потрібне було набагато менше страхування?
У групі, яка переживала страхові випадки, не пов'язані з великими видатками, ті учасники, які придбали великий обсяг страхового покриття, ймовірно, вважатимуть, що їм не варто було «марно витрачати гроші». В їхньому варіанті збитки без страхування могли би бути набагато меншими, ніж з ним.
18. Зверніть увагу, що в цьому якраз і полягає природа страхування. Страхові внески тих, хто зазнає незначних збитків, допомагають

страховій компанії покрити збитки тих, хто зазнає значних збитків. Розмір страхових внесків зазвичай установлюється страховими компаніями, виходячи з розміру очікуваних виплат... плюс, звичайно, прибуток. (*Примітка: страхові внески, зазначені в картці з практичної діяльності 6B-1, були розраховані так, щоб виглядати обґрунтованими, базуючись на очікуваних збитках страхової компанії у зв'язку з ризиками, показаними в Матеріалі 6B-1*). Таким чином, мають бути люди, які витрачають більше на страхові внески, ніж отримають страхової компенсації. Крім того, зазначте, що хоча одна група, можливо, зазнала багато витратних страхових випадків, а інша – переживала лише випадки, пов’язані з незначними витратами, проте якби змодельована ситуація відбулася знову за таку ж кількість років, частка цих груп могла б кардинально змінитися. Тому навіть якщо страхування не варте витрат протягом перших років, це не означає, що воно не буде доцільним у майбутньому.

Завершення роботи

Ще один спрощений приклад може допомогти учасникам зробити деякі остаточні висновки щодо страхування.

Припустімо, сотні молодим людям загрожує один і той самий ризик втрати, а за статистикою на рік трапляється тільки один випадок. Якщо відбувається нещасний випадок, потерпіла сторона зазнає збитків на суму 2 000 грн. Припустімо, що такі збитки є просто катастрофічними для однієї людини. Один із молодих людей пропонує розподілити страховий ризик на всю групу (страхування). Оскільки відбувається лише один нещасний випадок на рік, наше «товариство» несе збитки в розмірі 2 000 грн на рік. Таким чином, кожна зі 100 осіб платить «страховий внесок» – 20 грн на рік. «Товариство» вирішує, що тягар адміністрування їхнього внутрішнього страховогого плану є занадто великим (наприклад, збір внесків, ведення обліку та ін.). Одна людина (підприємець) говорить: «Я буду займатися всіма цими питаннями, якщо ви будете платити мені 500 грн на рік». Тепер запитайте учасників, що відбувається з внеском?

Страховий внесок тепер становить: 2 500 грн/100 = 25 грн.

Основний висновок, який можна зробити, полягає в тому, що страховий внесок тепер більший, аніж очікувані збитки кожної особи: (Імовірність аварії) \times (Збитки в разі аварії) = 0,01 (2 000 грн) = 20 грн. Оскільки вартість страхування вища за очікувані збитки, таке страхування НЕ є вигідною операцією. Саме тому більшість економістів рекомендують страхувати великі потенційні збитки, де застрахований зазнає значних втрат у разі настання нещасного випадку – *катастрофічних збитків*; у разі ж нещасних подій, ризик настання яких незначний, рекомендуємо вам самостійно створювати особисті резервні фонди для страхування невеликих ризиків.

КАРТКА 6В-1

ОБИРАЄМО СТРАХОВЕ ПОКРИТТЯ

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ (відвідування лікаря, госпіталізація) _____ грн.

ВАРИАНТ № 1: Страховий внесок: 3 600 грн.

Покриття: додаткова оплата застрахованим 10 грн за візит,
100% госпіталізація

ВАРИАНТ № 2: Страховий внесок: 2 800 грн.

Покриття: додаткова оплата застрахованим 20 грн за візит,
80% госпіталізація

ВАРИАНТ № 3: Страховий внесок: 2 100 грн.

Покриття: 100% – тільки госпіталізація

ВАРИАНТ № 4: Відсутні Страховий внесок чи Покриття

СТРАХУВАННЯ АВТОМОБІЛЯ (КАСКО, цивільна відповідальність) _____ грн.

ВАРИАНТ № 1: Страховий внесок: 1 100 грн.

Покриття: 250 грн – франшиза КАСКО, відповідальність – до 100 000 грн.

ВАРИАНТ № 2: Страховий внесок: 950 грн.

Покриття: 500 грн – франшиза КАСКО, відповідальність – до 75 000 грн.

ВАРИАНТ № 3: Страховий внесок: 500 грн.

Покриття: Тільки цивільна відповідальність до 50 000 грн.

ВАРИАНТ № 4: Відсутні Страховий внесок чи Покриття

СТРАХУВАННЯ ОРЕНДАРЯ (Пожежа, крадіжка) _____ грн.

ВАРИАНТ № 1: Страховий внесок: 350 грн.

Покриття: 250 грн – франшиза на всі збитки до 5 000 грн.

ВАРИАНТ № 2: Страховий внесок: 250 грн.

Покриття: 500 грн – франшиза на всі збитки до 3 000 грн.

ВАРИАНТ № 3: Відсутні Страховий внесок чи Покриття

СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ

(каліцтво, хвороба) _____ грн.

ВАРИАНТ № 1: Страховий внесок: 80 грн за одиницю (максимум 4 одиниці)

Одинаця = 500 грн / міс. покриття

Покриття: 500 грн / міс. × кількість Одиниць

ВАРИАНТ № 2: Відсутні Страховий внесок чи Покриття

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ (смерть) _____ грн.

ВАРИАНТ № 1: Страховий внесок: 60 грн. за одиницю

Одинаця = 10 000 грн. покриття

Покриття: 10 000 грн. × Кількість одиниць

ВАРИАНТ № 2: Відсутні Страховий внесок чи Покриття

ЗАГАЛЬНА СУМА СТРАХОВИХ ВНЕСКІВ ЗА РІК _____ грн.

Роздатковий матеріал 6В-1
РИЗИКИ

ВТРАТА ЗДОРОВ'Я**Картка і подія****Втрата**

2:	1 візит	200 грн
3:	2 візити	400 грн
4:	5 візитів	1 000 грн
5:	10 візитів	2 000 грн
6:	15 візитів	3 000 грн
7:	20 візитів	4 000 грн
8:	10 візитів, одна госпіталізація	2 000 грн + 6 000 грн = 8 000 грн
9:	15 візитів, дві госпіталізації	3 000 грн + 15 000 грн = 18 000 грн
10-10:	20 візитів, тривала госпіталізація	4 000 грн + 76 000 грн = 80 000 грн

ПОШКОДЖЕННЯ АВТОМОБІЛЯ**Картка і подія****Втрата**

14:	Незначна аварія	Пошкодження: 1 000 грн Відповіальність: 0 грн
11:	Аварія	Пошкодження: 3 000 грн Відповіальність: 0 грн
11-11:	Велика аварія	Пошкодження: 6 000 грн Відповіальність: 20 000 грн
12-12:	Велика аварія і пошкодження	Пошкодження: 15 000 грн Відповіальність: 90 000 грн

ЗБИТКИ ВІД ОРЕНДИ**Картка і подія****Втрата**

10:	Викрадення техніки	1 000 грн
13:	Велика пожежа	4 000 грн

ВТРАТА ПРАЦЕЗДАТНОСТІ**Картка і подія****Втрата**

12:	2 міс. (поранення)	4 000 грн
13-13:	1 рік (втрата працевздатності)	24 000 грн

СМЕРТЬ**Картка і подія****Втрата**

14-14:	Смерть	Фінансовий тягар на інших (витрати на поховання, повернення боргів, втрата доходу) 30 000 грн
--------	--------	--

Вид діяльності 6B-2
Чи виправдало себе страхування?

Рік	Картка	1 Сукупна річна сума страхових внесків [однакова щороку]	2 Альтернативні видатки страхового внеску [Колонка (1) × 0,10]	3 Збитки без страху- вання	4 Збитки з обраним страховим покриттям	5 Усього витрати за рік з обраним страховим покриттям [1 + 2 + 4]
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
Усього						

Усього витрати з обраним Страховим покриттям [1 + 2 + 4 за всі роки]:
_____ грн.

Усього витрати без Страхового покриття [Колонка 3 за всі роки]:
_____ грн.

Чи виправдало себе страхування (чи допомогло воно знизити ваші загальні витрати)?

Матеріал для вчителя 6В-1

Вид діяльності 6В-2, Колонка (4)

КАРТКА ВАРИАНТ № 1 ВАРИАНТ № 2 ВАРИАНТ № 3 ВАРИАНТ № 4

2	10 грн	20 грн	200 грн	200 грн
3	20 грн	40 грн	400 грн	400 грн
4	50 грн	100 грн	1 000 грн	1 000 грн
5	100 грн	200 грн	2 000 грн	2 000 грн
6	150 грн	300 грн	3 000 грн	3 000 грн
7	200 грн	400 грн	4 000 грн	4 000 грн
8	100 грн	1 400 грн	2 000 грн	8 000 грн
9	150 грн	3 300 грн	3 000 грн	18 000 грн
10	250 грн	500 грн	1 000 грн	–
11	250 грн	500 грн	3 000 грн	3 000 грн
13	250 грн	1 500 грн	4 000 грн	–
14	250 грн	500 грн	1 000 грн	1 000 грн
10-10	200 грн	15 600 грн	4 000 грн	80 000 грн
11-11	250 грн	500 грн	6 000 грн	26 000 грн
12-12	250 грн	15 500 грн	55 000 грн	105 000 грн

КАРТКА 0 ОДИНИЦЬ 1 ОДИНИЦЯ 2 ОДИНИЦІ 3 ОДИНИЦІ

12	4 000 грн	3 000 грн	2 000 грн	1 000 грн
13-13	24 000 грн	18 000 грн	12 000 грн	6 000 грн
14-14	30 000 грн	20 000 грн	10 000 грн	0 грн

Практична робота «Екскурсія до страхової компанії»

Мета: ознайомлення з роботою страхової компанії. Визначення послуг, що надають місцеві страхові компанії населенню як споживачам.

Запитання для отримання інформації та обговорення

1. Яку мережу має страхова компанія в Україні?
2. Які функції виконує компанія? Які види страхових послуг надає ця компанія?
3. Хто і з якого віку може стати клієнтом страхової компанії?
4. Які умови укладення договорів на страхування?
5. Які перспективи діяльності компанії?

Учні записують результати бесіди з працівниками страхової компанії, а на наступному уроці за цими матеріалами учитель проводить урок – міні-конференцію.

Тема 3. БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Ключові питання

1. Біржа.
2. Види бірж.
3. Цінні папери.

Цілі уроку:

- формувати знання про діяльність бірж;
- ознайомити з інформацією про цінні папери;
- розуміти роль бірж в економіці;
- уміти розрізняти види операцій на фондовій біржі.

Основні поняття

Біржа – це організований ринок товарів, цінних паперів і робочої сили. *Фондова біржа* – це біржа, що оперує цінними паперами, тобто грошовими документами, які засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їхнім власником і передбачають, зазвичай, виплату доходу у формі дивідендів або процентів, а також можливість передання грошових та інших прав, що випливають із цих документів, іншим особам.

Цінні папери – це документи, які засвідчують зобов'язальні відносини між особою, яка їх видала, та особою, яка є їхнім власником.

Потрібний час: 2–4 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

Як влаштована біржа і навіщо вона потрібна

Біржа – це організований ринок товарів, цінних паперів і робочої сили. Біржі діють відповідно до національного законодавства про біржі, цінні папери, зайнятість населення, а також відповідно до своїх статутів. Біржі засновують як юридичні, так і фізичні особи. Учасники одержують на біржі місця, за які вони оплачують вступні внески і які можуть бути продані при припиненні ними біржової діяльності.



Для біржової торгівлі характерні такі риси (рис. 3):

- концентрується в місцях економічної активності, у потужних виробничих і фінансових світових центрах, столицях, портах тощо;
- ведеться великими партіями товарів або значими за обсягами фінансовими інструментами;
- реалізуються реальні активи з негайною поставкою і поставкою в майбутньому, зобов'язання постачання-приймання, права тощо;
- проводиться регулярно, концентруючи попит і пропозицію у часі й просторі;
- характеризується гласністю, прозорістю діяльності, доступністю інформації для широкого загалу учасників ринків;
- має організаційну, економічну і правову основи;
- виробляє стандарти щодо якісних і кількісних параметрів товарів і фінансових інструментів;
- ведеться біржовими посередниками, брокерами і дилерами, сама біржа угод не укладає;
- виробляє власні правила торгівлі та слідкує за їх дотриманням;
- активно використовує методи електронного трейдингу.

Також для біржової торгівлі є характерним:

- відтермінований платіж за товар;
- укладення угод за зразками товарів;
- створення можливостей для великої кількості покупців одного і того самого товару домовитися про прийнятну ціну;
- можливість укладати угоди тільки на стандартні товари з тривалим терміном зберігання;
- можливість купити або продати товари в будь-якому обсязі в будь-яку хвилину.

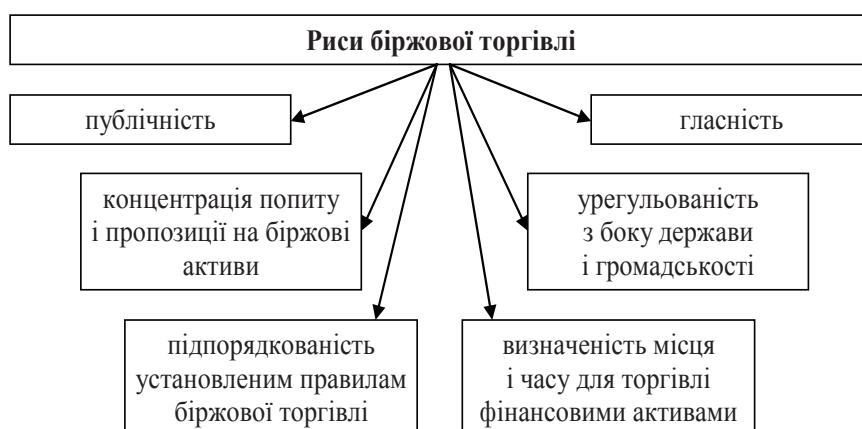


Рис. 3. Риси біржової торгівлі

Один із найважливіших принципів біржової торгівлі «Купи сьогодні – заплати завтра» означає, що укладається угода про продаж товару з відстроченим платежем. Домовитися про купівлю і продаж можна сьогодні, а заплатити гроші – завтра.

Біржа виконує такі функції:

- *організаційну* (організація біржових торгів, вироблення правил, матеріально-технічне забезпечення торгів, забезпечення високо-кваліфікованим персоналом);
- *вироблення біржових контрактів* (стандартизація якісних параметрів, визначення розмірів партій, процедур розрахунків і забезпечення ліквідності);
- *урегулювання спорів* між членами біржі й учасниками біржових операцій;
- *реєстрації та публікації* біржових цін (котирування);
- *страхування* цінових і курсових ризиків (хеджування);
- *гарантування* виконання біржових угод (через організацію розрахунково-клірингової діяльності);
- *інформаційну* (збір і реєстрація біржових цін із подальшою їх публікацією, наданням клієнтам, зацікавленим організаціям, пресі, радіо, телебаченню, комп’ютерним мережам та Інтернету інформації про рівень і динаміку світових цін та курсів на основні активи).

Біржові товари

Щоб потрапити на біржу, товари мають відповідати певним вимогам:

- мати стандартну якість;
- вироблятися у великих обсягах;
- можливість довготривалого зберігання.

Робота біржі проходить у ході так званих біржових зборів (або біржових днів) за чітким розкладом. На зборах проводяться торги певними товарами або послугами. Основним учасником біржових торгів є *брокер*, що діє з доручення члена біржі – підприємства або брокерської контори члена біржі. Здебільшого, підприємці спочатку користуються послугами брокерських контор і тільки через якийсь час можуть дозволити собі купити місце на біржі. Брокер діє на основі разових доручень строго в рамках інструкцій клієнта. Головне завдання брокера – установлення контакту між покупцем і продавцем. За послуги брокер одержує винагороду від свого клієнта у формі погодженого відсотка від суми угоди.

На біржі працюють також *маклери*. На відміну від брокерів, маклери купують і продають товар тільки для себе і за свій рахунок. Доходи біржі складаються із внесків її членів, оплати надаваною біржею інформації, а також відсотків за коштами клієнтів, що тимчасово перебуває в розпорядженні біржі.

Види бірж

Вивченю особливостей роботи бірж, їх структури, складу, рівнів управління допомагає їх класифікація, тобто об’єднувати у визначені групи відповідно до обраної ознаки класифікації.

Класифікація бірж за специфікою ознак:

- за видами біржових товарів: фондові, товарні, валютні і мішані;
- роллю держави в організації біржі (принцип організації): публічно-правові (державні), приватно-правові (приватні), мішані та акціонерно-пайові;
- легітимністю учасників біржових торгів: відкриті, закриті і мішані.
- рівнем спеціалізації: універсальні, спеціалізовані та мішані;
- характером товару і видом укладених угод: реальні, ф'ючерсні, спотові, опціонні та форвардні;
- місцем і географією торгівлі: міжнародні і національні.
- сферою діяльності: центральні, міжрегіональні і регіональні (локальні).

У світовій практиці залежно від виду біржового товару розрізняють товарні (товарно-сировинні), фондові, валютні біржі. В Україні товарну біржу розглядають як організацію з правами юридичної особи, яка формує гуртовий ринок унаслідок організації і регулювання біржової торгівлі, що здійснюються у формі біржових торгів, які проводяться у визначеному місці у визначений час за встановленими нею правилами.

Створення акціонерних товариств, зростання випуску підприємства-ми акцій, використання державою цінних паперів довготермінового інвестування і фінансування державних програм приводять до появи й інтенсивного розширення ринку цінних паперів. У ході розвитку і формування ринку цінних паперів виникає необхідність у створенні спеціальних органів, головними функціями яких будуть організація торгів, контроль і регулювання обороту цінних паперів і руху майна тощо. Такими органами є фондові біржі, існування яких зумовлене світовою практикою функціонування фінансових ринків.

Фондові біржі мають громіздку, затратну і неефективну ієархічну вертикальну систему галузевого перерозподілу фінансових ресурсів. Тому фінансова біржа являє собою постійно діючий ринок цінних паперів. Вона створює можливості для мобілізації фінансових ресурсів і їх використання за довготермінового інвестування виробництва, державних програм.

Для організації й обслуговування ринку іноземної валюти створюють спеціальні валютні біржі, які в силу своєї специфіки і значення на сучасному етапі найсуворіше контролює держава, на відміну від інших видів бірж.

Світовий досвід показує, що торгівля валютою об'єднується з торгівлею цінними паперами і проводиться на фондових біржах.

За принципом організації (ролі держави у створенні бірж) за кордоном розрізняють три види бірж:

- публічно-правові (державні біржі);
- приватно-правові (приватні біржі);
- мішані (акціонерно-пайові).

Біржова діяльність

Біржі, які мають публічно-правовий характер, контролює держава, і їх створюють на підставі Закону про біржі. Членом такої біржі може стати будь-який підприємець даного регіону, занесений у торговий реєстр і який має визначений розмір обороту. Такі біржі поширені в Європі.

Біржі, які мають приватно-правовий характер, характерні для Велико-британії і США. На ці біржі відкритий доступ тільки вузькому колу осіб, які входять у біржову корпорацію. Кількість членів таких бірж обмежена. Біржі такого виду є пайовими товариствами. Їхній статутний капітал поділено на визначену кількість пая. Кожен член біржі повинен володіти хоча б одним паем, який дає йому право укладати угоди у приміщені біржі.

Мішані біржі також характерні для Європи. Найбільш поширені вони серед фондових бірж. Для таких бірж властивим є те, що в руках держави перебуває частина акцій біржі, а це дає їй право направляти в органи управління представників виконавчої влади і таким чином контролювати діяльність біржі.

За легітимністю участі відвідувачів у торгах біржі можуть бути закритими, відкритими і мішаними.

У торгах на закритих біржах беруть участь її члени, які виконують роль біржових посередників, тому доступ безпосередніх покупців і продавців у біржовий зал закритий. Сучасні біржі за кордоном в основному є закритими, оскільки біржова торгівля пов'язана з високим ризиком і вимагає високої професійності.

Відкриті біржі бувають двох типів:

- чиста («ідеальна») відкрита біржа, на якій контрагенти не зобов'язані користуватися послугами посередників. Її може і не бути, оскільки на таких біржах забезпечується вільний доступ у біржове коло продавців і покупців, тобто воно характеризується прямыми зв'язками виробників і споживачів;
- відкрита біржа мішаного типу, на якій безпосередньо з продавцями і покупцями угоди можуть укладати дві групи посередників:
 - брокери, які працюють від імені і за рахунок клієнта;
 - дилери, які здійснюють операції на біржі від свого імені і за свій рахунок.

Рівень відкритості біржі безпосередньо пов'язаний з її торговельною стратегією.

За рівнем спеціалізації біржі поділяють на універсальні (загального типу) і спеціалізовані. На універсальних біржах ведуться торги за широким колом різноманітних товарів. Спеціалізовані біржі мають товарну спеціалізацію, або спеціалізацію за групами товарів. Серед них виділяють біржі широкого профілю і вузькоспеціалізовані.

Перевагами спеціалізованих бірж є: зниження витрат торгівлі; послаблення впливу монопольних виробників; виявлення ціни, на яку

можуть орієнтуватися продавці і покупці, кваліфікована обробка біржового стандарту, а в подальшому – ф'ючерсного контракту на продукт спеціалізованої біржі.

За характером товару і видами угод, які укладає біржа, світова практика розрізняє такі види бірж: біржі реального товару; ф'ючерсні; опціонні; мішані.

Біржі реального товару характерні для початкового етапу біржової торгівлі, їм притаманні регулярність відновлення торгу, прив'язаність торгівлі до визначеного місця і підпорядкованість установленим правилам. На біржах реального товару укладення угод здійснюється за відсутності товару як такого на основі його описової характеристики.

За рахунок розширення біржової торгівлі створюються біржі нового типу – ф'ючерсні. Основними ознаками ф'ючерсної торгівлі є:

- фіктивний характер угод;
- зв'язок із ринком реального товару через страхування (хеджування), а не через поставку товару;
- завчасно строго визначена й уніфікована споживча вартість товарів;
- повна уніфікація поставки товарів.

Опціонні біржі використовуються для підсилення страхування учасників біржової торгівлі, оскільки вони дають можливість для покупців опціонів обмежити можливості отримання збитків при укладенні біржових операцій.

Залежно від місця і ролі бірж у світовій торгівлі, виконуваних функцій і орієнтації на ринок їх прийнято поділяти на міжнародні і національні.

Міжнародні біржі є видом постійно діючого гуртового ринку, який охоплює декілька держав, на якому здійснюються угоди купівлі-продажу на визначені біржові товари.

У роботі таких бірж можуть брати участь представники ділових кіл різних країн. Характерними особливостями міжнародних бірж є забезпечення вільного перерахунку прибутку, одержаного з біржових операцій, а також укладення спекулятивних угод, які дають можливість одержання прибутку за рахунок різниці котирувань цін на біржах різних країн. Міжнародні біржі поділяють на товарні, фондові і валютні.

Міжнародні товарні біржі в основному, зосереджені у трьох країнах: Великій Британії, США та Японії.

До міжнародних фондових бірж належать Нью-Йоркська, Лондонська, Токійська фондові біржі.

Національні біржі діють у межах однієї окремо взятої держави, ураховуючи особливості розвитку виробництва, обігу і споживання товарів, характерні для даної країни.

Залежно від сфери діяльності біржі в нашій країні можна умовно поділити на центральні (столичні), міжрегіональні і регіональні (локальні).

Фондова біржа. Цінні папери

Біржа – це найбільш зручне місце проведення операцій із цінними паперами.

Цінні папери – це документи, які засвідчують зобов'язальні відносини між особою, яка їх видала, та особою, яка є їхнім власником. Документ вважається цінним папером, якщо відповідно до законодавства він може бути самостійним об'єктом прав. Цінні папери залежно від виду засвідчують наявність певних правовідносин, зокрема: корпоративних прав (акції), відносин позики (облігації), а також передбачають можливість передання всіх прав, що випливають із цих документів, іншим особам шляхом передання прав на сам цінний папір.



Розглянемо фондову біржу як окрему одиницю ринку.

В її функції входить організація торгів цінними паперами – зараз майже всі біржі електронні, тобто заяви на торги надходять туди закритими електронним системами зв'язку, а не методом вигуку і тут же знаходять відображення в торговельній системі.

Така біржа повинна мати у своєму складі:

- торгову систему, де накопичуються заявки на купівлю і продаж, відбувається їх «спаровування» в разі збігу ціни, тобто реєстрації угод із різними інструментами і записами у відповідні реєстри обліку;
- розрахункову (клірингову) палату, яка веде облік грошових коштів учасників торгів, здійснює поставку грошей за кожною угодою продавцям паперів і списує грошові кошти з рахунків покупців, здійснює зовнішні і внутрішні грошові перекази;
- депозитарний центр, який аналогічно розрахунковій палаті веде облік цінних паперів учасників торгів, здійснює поставку паперів на рахунок покупців, списує цінні папери з рахунків продавців, здійснює кліринг цінних паперів за результатами торгів в уповноважених депозитаріях.

Усі ці операції проводяться в автоматичному режимі.

Інша важлива роль, здійснювана організованим біржовим майданчиком, – це забезпечення ліквідності цінних паперів.

Ліквідність – це можливість швидко і без істотних накладних витрат продати або купити цінний папір.

За рахунок великої кількості учасників торгів і великої кількості цінних паперів їх одночасно продають і купують; ліквідність може бути досить висока. Біржа забезпечує умови ліквідності кожного конкретного

цінного папера двома шляхами: розумною тарифною політикою, що привертає приватних інвесторів, і створенням інституту маркетмейкерів.

Маркетмейкер – це учасник торгов, який за угодою з біржею зобов'язаний підтримувати різницю цін купівлі-продажу в певних межах. За це він отримує від біржі певні пільги – наприклад, можливість здійснювати операції з цінними паперами, які підтримує маркетмейкер зі зменшеними комісіями або зовсім без них.

Навіщо це потрібно. Цінні папери є однією з форм існування капіталу і обертаються на фондовому ринку. Все це має низку функцій.

По-перше, цінні папери перерозподіляють грошові кошти:

- між країнами і територіями;
- галузями промисловості і секторами економіки;
- окремими підприємствами всередині однієї галузі.

Варто розуміти, що ринок влаштований так, що гроші «перепливають» туди, де можуть принести найбільший ефект від свого використання. Цей принцип проявляється при перерозподілі капіталу завжди і скрізь – не важливо, йдеться про приватні компанії чи цілі країни.

По-друге, завдяки цінним паперам здійснюється перерозподіл інвестицій у кожне конкретне підприємство між великими, середніми і малими інвесторами. Цей процес зачіпає майже будь-якого громадянина країни, навіть якщо той про це не підозрює. Так, умовний обиватель, який має вклад у банку, може не знати і не думати про те, що банк, використовуючи його гроші, міг купити, наприклад, корпоративні облігації – саме так, конкретна людина, не підозрюючи про це, стає джерелом засобів розвитку конкретного підприємства і економіки в цілому.

Третя важлива функція цінних паперів полягає в тому, що вони слугують для фіксації прав власників на частку боргу або власності підприємств (у разі паперів компанії) або на частку боргу цілої держави (у разі паперів державних).

Залежно від виду цінних паперів і конкретного емітента дохід, який приносять цінні папери, може бути різним – від власне збитку до астрономічних сум. Природно, завжди є ризик отримати збиток – наприклад, у разі банкрутства підприємства, котрий випустив цінні папери, але на великих часових горизонтах – від 15 до 30 років у середньому – цінні папери приносять дохід.

При цьому важливо розуміти, що на фондовому ринку не діють закони фізики – зокрема сила тяжіння. Часто багато хто вважає, що оскільки акції значно зросли за невеликий проміжок часу, то їх обов'язково чекає падіння. Це не зовсім так.

«Звіринець» фондового ринку: «бики» і «ведмеді»

Щойно ви поринете у світ інвестування і почнете купувати цінні папери, ви ледь не щодня чутимете новини про «биків» чи «ведмедів» і звертатимете увагу саме на цих «звірів», адже завдяки їм ви обиратимете

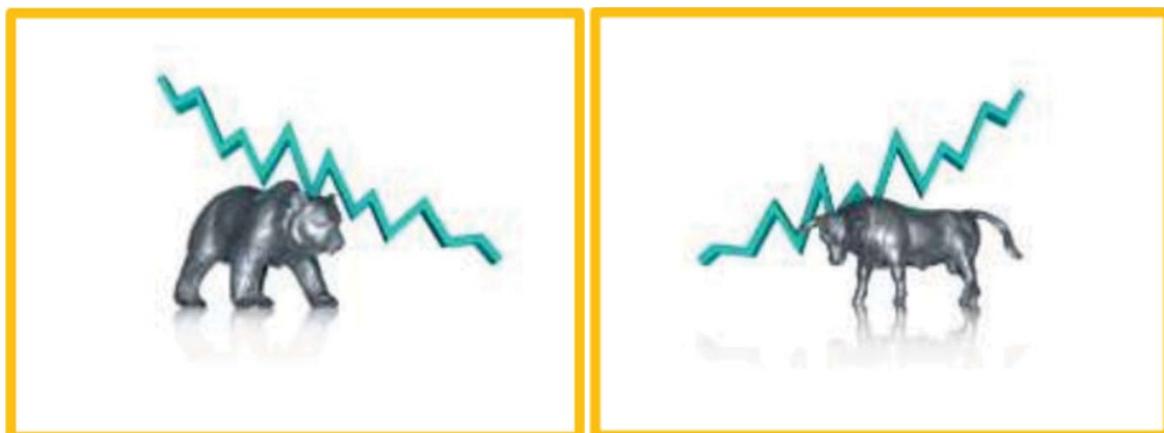
Біржова діяльність

потрібну вам стратегію і тактику інвестування. Тож чому на фондовій біржі є «бики» та «ведмеді», що вони там роблять?

Залежно від того, як інвестори «відчувають» ринок, які стратегії поведінки обирають і як поводяться на ринку, їх прийнято поділяти на «биків» і «ведмедів». Чому саме ці звірі – точно не відомо, але вважається, це пов’язано з тим, як ці тварини нападають на супротивників.

Бик підкидає рогами свою жертву в повітря, ведмідь же сильно вдаряє супротивника і притискає його до землі.

Проведемо аналогію з фондovим ринком: якщо ціни на акції рухаються вгору, такий ринок називають бичачим, якщо падають униз – ведмежим.



Ведмежий ринок: ціни падають униз

Бичачий ринок: ціни рухаються вгору

Інвесторам дуже важливо знати характеристики бичачого і ведмежого ринків. Ось деякі з них.

Економіка	Фондовий ринок та економіка країни сильно пов’язані: підприємства, акціями яких торгують на фондовій біржі, є частиною економіки країни. На бичачому ринку все на підйомі: стан економіки поліпшується, з’являються нові робочі місця, валовий внутрішній продукт (ВВП) збільшується, ціни на акції ростуть. Більше того, внаслідок поліпшення економіки країни у людей стає більше грошей, а отже, вони можуть більше витрачати, це знову ж таки сприяє зміцненню економіки. На ведмежому ринку все навпаки – це ринок зі спадаючою тенденцією: розвиток економіки сповільнюється, компанії починають звільняти працівників, рівень безробіття зростає, наближається криза, люди витрачають менше грошей, а отже, більшість підприємств не одержують великих прибутків, а зниження прибутків прямо впливає на ринкову вартість акцій і ціни на них падають.
------------------	--

Попит і пропозиція на цінні папери	<p>На бичачому ринку спостерігається високий попит і низька пропозиція цінних паперів, тобто багато інвесторів хочуть купити цінні папери, але їх мало хто продає, тому ціни на акції зростуть, адже інвестори конкурують між собою під час купівлі акцій.</p> <p>На ведмежому ринку, навпаки, інвесторів, які хочуть продати, більше, ніж тих, які хочуть купити. Попит значно нижчий від пропозиції, тому ціни на акції падають.</p>
Психологія інвесторів	<p>Психологія інвестора і його настрій впливають на падіння чи зростання ринку.</p> <p>Оскільки на бичачому ринку все іде вгору, довіра інвесторів міцнішає, вони очікують, що ціни на акції скоро зростуть, і тому намагаються купити якомога більше акцій, отже, кількість інвестицій збільшується. Якщо інвестор налаштований оптимістично і вважає, що акції підуть вгору, його називають «биком». Бичачий тренд на фондовому ринку часто починається ще до того, як економіка показує явні ознаки відновлення. На бичачому ринку більшість інвесторів дуже активні, вони зацікавлені в тому, щоб більше купити і отримати прибуток. А обирати акції на бичачому ринку легше, тому що все йде вгору. Однак підйом на ринку не може тривати вічно, до того ж іноді такі підйоми можуть бути небезпечними, особливо коли акції стають переоціненими (тобто не коштують стільки, скільки за них просять і платять) – після підйому ціни можуть обвалитися.</p> <p>На ведмежому ринку інвестор одразу переходить від оптимізму до страху і пессимізму, і його довіра до фондового ринку підривається. Якщо інвестор налаштований пессимістично і вважає, що акції будуть падати, він – «ведмідь». На ведмежому ринку інвестори налаштовані негативно, вони бояться, що зазнають збитків унаслідок зниження цін на фондовому ринку і тому продають акції та вкладають гроші в папери з фіксованим доходом. На ведмежому ринку інвесторам важко вибрати прибуткові акції, адже ціни постійно падають. Одна зі стратегій заробляння на такому ринку – метод коротких продажів. Інша стратегія – чекати, поки не відчуєте, що ведмежий ринок наближається до кінця, і скоро почнеться підйом, тоді й починати купувати акції в очікуванні бичачого ринку.</p>

Отже, що інвесторам варто робити на бичачому і ведмежому ринках?

На бичачому ринку найкраще для інвестора – скористатися зростанням цін, тобто купити акції на початку тренду (тоді, коли вони саме починають зростати) за низькою ціною, а потім продати їх, коли вони досягнуть своєї найвищої вартості. Однак точно визначити, коли ринок досягне дна і піку, – неможливо. Загалом, коли інвестори вважають, що ринок

Біржова діяльність

зростатиме (інвестори-бики), вони, швидше за все, отримають прибуток на бичачому ринку.

Оскільки ціни йдуть вгору, будь-які втрати повинні бути незначними і тимчасовими. Під час бичачого ринку інвестор може активно і впевнено вкладати кошти у велику кількість акцій, тому що ймовірність одержати прибутки висока.

На ведмежому ринку ймовірність втрати вища, оскільки ціна на акції постійно падає, і коли таке падіння закінчиться – невідомо. Навіть якщо інвестор вирішив вкладати гроші, сподіваючись на підйом ринку, він, швидше за все, зазнає збитків ще до того, як відбудеться розворот на бичачий ринок. Як уже зазначалось, більшість інвесторів заробляють на такому ринку, здійснюючи короткі продажі, або інвестують у папери з фіксованим доходом. Інвестор може також вкладати кошти в захищенні акції, на які практично не впливають зміни на ринку і які є стабільними як під час підйому, так і під час спаду.

Наприклад, акції підприємств, що виготовляють товари першої необхідності, які люди купують незалежно від економічних умов. Для того, щоб визначити, який зараз ринок – бичачий чи ведмежий, – потрібно дивитись на довгостроковий тренд. Незначні рухи в короткостроковому періоді можуть бути реакцією ринку на певну політичну чи економічну подію. Проте хоча вид ринку визначається залежно від тривалості періоду, який ви розглядаєте, не всі довгострокові рухи на ринку можна охарактеризувати як бичачі або ведмежі. Іноді ринок може проходити через період стагнації (застій), коли він намагається знайти напрямок, у якому рухатись далі. У цьому разі рухи вниз і вгору перекривають один одного, а в інвесторів фактично немає ні прибутків, ні збитків. Таке явище називається бічним трендом ринку.

Немає єдиного правильного способу, завдяки якому можна передбачити тенденції на ринку, тому інвестори повинні вкладати свої гроші, зважаючи на якість інвестицій, і, звичайно, мати якесь уявлення про довгострокові тенденції ринку. Оскільки і ведмежий, і бичачий ринки матимуть великий вплив на ваші інвестиції, перед прийняттям інвестиційного рішення не поспішайте, визначте, що відбувається на ринку. Перед тим, як увійти на ринок, переконайтесь, що ви справді готові інвестувати, і ніколи не інвестуйте в те, чого не розумієте.

ІІ. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Запитання для актуалізації знань

1. Де здійснювалася торгівля товарами в давні часи?
2. Наведіть приклади товарів, які виконували роль грошей.

Навчальний фільм «Як працює Чиказька біржа»

<https://www.youtube.com/watch?v=5rMoNSsCAug>

Запропонуйте учням переглянути фрагменти навчального фільму про Чиказьку біржу, використовуючи посилання в мережі «Інтернет».

Ознайомлення з особливостями діяльності Української фондоюї біржі

(<http://ukrse.com.ua>)

Учасники СЕЛТ			
Перелік учасників СЕЛТ станом на 26 липня 2015 року			
Найменування члена біржі	Код за СДРПОУ	Адреса	Телефон (факс)
Товариство з обмеженою відповідальністю "Автомобільна фондоводова компанія"	02540800	61093, Харківська обл., м. Харків, вул. Муранова, 3	(057) 766-3546 ((057) 766-3546)
Товариство з обмеженою відповідальністю "Агентство цінних паперів "Кредо-Інвест"	22123772	69062, м. Запоріжжя, вул. Комсомольська/просп. Леніна, 13/13	(061) 213-4909 ((061) 286-1561)
Товариство з обмеженою відповідальністю "БУЛ-СПРЕД"	00070412	18002, м. Черкаси, вул. Степані, 11, к.4	(0472) 322-932 ((0472) 322-932)
Приватне акціонерне товариство інвестиційної компанія "ІП-Інвест"	23517763	03150, м. Київ, вул. Філактурі, 30	(044) 246-6841 ((044) 246-6842)
Товариство з обмеженою відповідальністю "КОМЕКС Цінні Папери"	03150077	03150, м. Київ, вул. Червоноармійська, 65, оф. 409	(044) 502-6573 ((044) 289-0588)
Публічне акціонерне товариство "КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК "ХРЕЩАТИК"	19364259	01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 0-А	(044) 537-7453 ((044)

Ділова гра «Акціонер, або Операції на фондовій біржі»

Опис гри в додатках.

Посилання на гру в мережі «Інтернет»: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Акционер_\(игра\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Акционер_(игра))

Запитання і завдання для обговорення

1. З якою метою створюють біржі? Які вони бувають?
2. Що таке цінні папери і яку роль вони відіграють в економіці країни?
3. Назвіть учасників біржової торгівлі. Яку функцію вони виконують?

Тема 4. ПОДАТКОВА СИСТЕМА

Ключові питання

1. Податки.
2. Податкова система.
3. Податкова декларація.
4. Державний і місцеві бюджети.

Цілі уроку:

- формувати знання про принципи функціонування податкової системи;
- знати, для чого існує податкова декларація;
- розуміти значення місцевих бюджетів для добробуту громади.

Основні поняття

Податки – встановлені вищим органом законодавчої влади обов'язкові платежі, які сплачують фізичні та юридичні особи до бюджету в розмірах і в терміни, передбачені законодавством.

Податкова система – сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів і внесків до бюджету і державних цільових фондів, які діють у встановленому законом порядку. Складається з прямих і непрямих податків.

Податкова декларація – офіційна заява платника податків про отримані ним за певний період прибутки та розповсюджені на них податкові знижки і пільги.

Потрібний час: 3–5 уроків.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

Податки і податкова система

Податки – це обов'язкові платежі, що стягаються з громадян і фірм на користь держави. Зрозуміло, що будь-яка держава зацікавлена у зборі податків – адже ці гроші вона витрачає на оборону, освіту, транспортні магістралі, пенсійне забезпечення і таке інше.

Різноманітні види податків і методи їх вирахування становлять податкову систему. Урядожної країни законодавчо встановлює, які саме податки, в якому розмірі та в якій формі стягувати з підприємств, організацій чи громадян.

Податкова система – важлива складова системи державних фінансів, хоча і не виділяється в їхню окрему ланку. Вона відіграє провідну роль у формуванні державних доходів, відчутно впливаючи на доходи юридичних і фізичних осіб.

Якщо проаналізувати практику побудови податкових систем у багатьох країнах Західної Європи й ознайомитися з науковими розробками

вчених-економістів від Вільяма Петті та Адама Сміта до сьогодення, то головні принципи податкової системи можна сформулювати так:

- сума сплаченого податку завжди має дорівнювати вартості отримуваних від держави благ і послуг;
- усі податки повинні бути точно визначені щодо ставки податку, строку сплати;
- платники податків мають бути поінформовані урядом, куди використано кожну копійку сплачених ними податків;
- нові податки повинні вводитися лише для покриття відповідних витрат, а не для ліквідації дефіциту;
- об'єктом оподаткування може бути тільки дохід, а не його джерело і розмір витрат;
- податок має бути пропорційним доходові;
- прогресія оподаткування, залежно від зростання доходу, не повинна перевищувати розумного оптимуму, що дорівнює третині доходу;
- умови оподаткування мають бути простими і зрозумілими платників; податок слід стягувати у зручний для платника час і прийнятним для нього методом;
- слід ураховувати «дешевизну» стягування податків.

Основні елементи податкової системи

Податкові ставки – це визначена частка прибутку, що встановлюється у відсотках із наступним перерахуванням у бюджет. Зазвичай, вона встановлюється згідно з так званою прогресивною шкалою: тобто що більший прибуток, то вища і та його частка, що вилучається як податок.

При цьому держава не повинна «перегинати палицю», адже відомо: що більше частина прибутку виробника вилучається як податок, то менше залишається у виробника стимулів до роботи. Надмірно високі податки ведуть або до зниження активності підприємців, або до бажання сховати прибутки.

Податкова база – це фіксований розмір прибутку, що підлягає оподатковуванню. Загальний обсяг податків, що вилучаються, залежить не лише від податкової ставки, а й від суми прибутків.

Податкові пільги – це законодавче зменшення податкових ставок або податкової бази для окремих категорій платників податків. Цими пільгами, наприклад, користуються навчальні заклади, лікарні, театри, а також інваліди та пенсіонери.

Функції податків

Ефективність господарського механізму багато в чому залежить від чітко діючої системи оподатковування. У ринковій економіці податки виконують цілий ряд функцій.

Регулятивна. Податки – один із тих фінансових важелів, що ними керує ринкова економіка. Маневруючи податковими пільгами і ставками,

змінюючи умови оподатковування, вводячи одні та відміняючи інші податки, держава створює умови для прискореного розвитку визначених галузей виробництв і вирішення соціальних завдань.

Стимулювальна. Щоб сприяти технічному прогресові, збільшенню числа робочих місць і розширенню виробництва, держава прагне або звільнити вкладення в ці сфери від оподатковування, або надати пільги.

Розподільна. За допомогою податків у державному бюджеті концентруються кошти, що йдуть потім на найважливіші державні потреби. За такого перерозподілу коштів пріоритети обирає держава. Саме вона може, наприклад, направити значні гроші на соціальні потреби (підтримку пенсіонерів і малозабезпечених), на екологічну ситуацію, на сільське господарство і таке інше.

Фіскальна. Це – вилучення частини прибутків підприємств і громадян на утримання державного апарату, невиробничі сфери та оборону країни.

Які ми платимо податки

Є різні податки. Одні з них – так звані національні, що йдуть у централізований бюджет держави, інші – регіональні, що надходять у місцевий бюджет.

Прибутковий податок вилучається в кожного працюючого і становить визначений відсоток від заробітної плати.

Податок на майно платять як фізичні особи – власники багатьох будинків, дач, земельних ділянок, так і юридичні особи – підприємства.

Податок з прибутку зобов'язана сплачувати державі кожна фірма. Розмір цього податку визначається у відсотках від розміру прибутку.

Податок із додаткової вартості (ПДВ) сплачують продавці товарів чи послуг і становить він визначений відсоток від доданої вартості товару – різниці між фактичною, продажною ціною товару і витратами на його виробництво. ПДВ найбільшою мірою відповідає умовам ринкової економіки. Не випадково в нас у країні він з'явився вже на початку 1990-х років, тобто з переходом на ринкові рейки. Зараз він дає найбільшу частину від загальної суми податків.

Акциз – це податок на виробництво і споживання деяких конкретних видів товарів, що мають стійкий високий попит (наприклад, цигарки, спиртні напої, бензин і таке інше).

Усі перераховані податки поділяються на прямі і непрямі.

Прямі сплачуються безпосередньо з прибутку або майна (наприклад, прибутковий податок).

Непрямі – входять у ціну товару.

У більшості країн світу, включаючи також й Україну, прийнятий універсальний принцип стягування податків із фізичних осіб. Кожен громадянин повинен подати в податкову інспекцію особисто ним заповнену декларацію про свій сукупний прибуток за попередній рік (включаючи

сюди суми за всі види виконаних ним робіт). Із цього сукупного прибутку й обчислюється прибутковий податок.

Утаювання прибутку карається за законом!

За сплатою податків покликана стежити податкова поліція. Водночас є багато цілком легальних способів обминути податкове законодавство. Наприклад, існують такі країни, в яких оподатковування або суто символічне, або зовсім відсутнє. Ці країни навіть занесено до Книги рекордів Гіннесса. Це – Бахрейн, Бруней, Катар і Кувейт. Якщо якась фірма зареєструє в цих країнах свою філію – вона і законів не порушить, та й прибутки збереже. На цьому принципі, до речі, базується так званий «офшорний бізнес».

З 1 січня 2011 року набрав чинності новий Податковий кодекс України, який значно змінює систему оподаткування в Україні. У новому кодексі змінено кількість і склад загальнодержавних і місцевих податків та зборів. Згідно з Податковим кодексом в Україні на даний час діють 23 податки і збори, з них 18 загальнодержавних і 5 місцевих.

Крім установленого переліку податків, допускається спрощена уніфікована система оподаткування у формі фіксованого і єдиного податків для суб'єктів підприємницької діяльності та фіксованого сільськогосподарського податку.

Чинне в Україні податкове законодавство передбачає, по суті, дворівневу систему їх встановлення: загальний закон, у якому встановлюється сукупність податків, і закони з конкретних видів податків. При цьому окремі види податків і обов'язкових платежів у законодавчому порядку не були відрегульовані. У зв'язку з цим розроблено і підготовлено до затвердження Податковий кодекс, як єдиний законодавчий акт, що регулює всю податкову систему.

Загалом чинна в Україні податкова система відповідає міжнародним стандартам оподаткування. Основна її відмінність полягає в тому, що у структурі податкових надходжень поки що провідна роль належить платежам підприємств, а податки з громадян становлять менш як 20% .

Згідно з Податковим кодексом України здійснюється класифікація податків за формуєю оподаткування, за способом стягнення, залежно від рівня державних структур, які встановлюють податки, за економічним змістом об'єкта оподаткування.

Сьогодні основними недоліками чинної податкової системи України, які створюють значні проблеми як суб'єктам господарювання, так і представникам органів контролю, а також державі в цілому, є:

- високий рівень податкового навантаження;
- наявність великої кількості податків і зборів, що погіршує позиції України в міжнародних рейтингах простоти ведення бізнесу;
- нестабільність податкового законодавства;



- недосконала й значно витратна система адміністрування податків і зборів тощо.

Отже, існує проблема щодо поліпшення адміністрування податків та зборів шляхом створення клімату довіри між органами державної податкової служби і бізнесу, а також створення ефективної системи консультаційного обслуговування платників податків.

Фінансова автономія місцевих бюджетів: українські реалії та іноземний досвід

Однією з цілей застосування ефективного фінансового механізму для регулювання соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць країни є досягнення певного рівня фінансової автономії органів місцевого самоврядування. Самоврядування (автономне функціонування) означає, що рішення організації (у тому числі й територіальної), яка має автономію, приймають її члени, які вирішують свої справи спільно. Така організація для управління своїми справами створює свій апарат, не втрачаючи при цьому властивостей самоврядування.

Закон України «Про місцеве самоврядування» від 21.05.1997 визначає місцеве самоврядування як право і здатність територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення. Місцеве самоврядування реалізують територіальні громади сіл, селищ і міст безпосередньо або через представницькі органи місцевого самоврядування чи через їхні виконавчі органи. Тим самим з юридичного погляду місцеве самоврядування є правоспроможністю і його застосування повинно обмежуватись відповідною правовою базою.

Формою автономії виступає фінансова автономія. Фінансова незалежність органів місцевого самоврядування формується на засадах дотримання територіальних інтересів стосовно соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць і реалізується, виходячи з принципу економічної доцільності. Межі фінансової незалежності органів місцевого самоврядування визначаються нормативно-правовими актами. При цьому вони окреслюють перш за все межі фінансової незалежності органів місцевого самоврядування стосовно їхніх функцій і фінансування виконання цих функцій.

Фінансова автономія органів місцевого самоврядування – це їхня фінансова незалежність при виконанні покладених на них функцій і повноважень. Як уже зазначалось, така автономія проявляється у процесі самостійного формування, розподілу і використання фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування.

Фінансова автономія – це право відповідної територіальної громади на здійснення самофінансування територіального господарства.

Для реального забезпечення фінансової автономії органів місцевого самоврядування потрібне виконання таких вимог до формування бюджетних коштів: достатність фінансових ресурсів і стабільність джерел доходів

дів. Фінансова автономія органів місцевого самоврядування є основою ефективного надання ними суспільних послуг населенню територіальних громад.

Дослідженнями Світового банку встановлено, що посилення фінансової автономії поліпшує фінансовий стан регіонів, а її послаблення – погіршує.

Фінансова автономія має три ключові аспекти щодо встановлення джерел доходів: бюджетну самостійність, податкову самостійність; самостійність щодо встановлення комунальних тарифів і податків згідно з чинним законодавством.

Згідно зі статтею 9 Бюджетного кодексу України, якою передбачено класифікацію доходів бюджету, джерела формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування можна розглядати з двох позицій: по-перше, це кошти, що відображаються в місцевому бюджеті; по-друге, це фінансові ресурси підприємств (амортизаційні відрахування, прибуток і грошові доходи населення), утворені у відповідному регіоні та використані на розвиток відповідного територіального утворення і спрямовані на задоволення суспільних потреб.

Фінансові ресурси, які зосереджуються в місцевому бюджеті, включають податкові надходження коштів, неподаткові надходження коштів, трансферти, доходи від операцій з капіталом і позики.

Згідно із загальною класифікацією фінансових ресурсів, джерела їх формування можна поділити на внутрішні і зовнішні.

До внутрішніх джерел фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування можна віднести всі види податкових і неподаткових надходжень. До податкових надходжень коштів належать: податок із реклами; комунальний податок; готельний збір; збір за паркування автотранспорту, ринковий збір, збір за видачу ордера на квартиру, збір за право використання місцевої символіки, збір за право проведення аукціонів, збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі; інші місцеві збори. До неподаткових надходжень коштів – власні надходження бюджетних установ, надходження від штрафів і фінансових санкцій, адміністративні збори і платежі; доходи від некомерційного і побічного продажу; доходи від власної та підприємницької діяльності; інші неподаткові надходження.

Зарубіжний досвід забезпечення фінансової автономії органів місцевого самоврядування

Модель бюджетної системи повинна відповідати типу місцевого самоврядування, прийнятому у країні.

Перший тип місцевого самоврядування функціонує відповідно до принципу «корпоративного управління». Центральні органи влади не здійснюють безпосередній контроль за місцевими органами влади. Значну частину доходів місцевого бюджету становлять власні доходи. Подібний тип місцевого самоврядування склався у Великобританії. Джерелами

доходів місцевих бюджетів у Великобританії є: дотації та субсидії, які переказують центральні органи влади. Найістотнішою з них є «допоміжна субсидія за рівнем податків», що надається у формі цільового внеску, який розраховується відповідно до фінансових можливостей кожного місцевого органу влади та очікуваних видатків. Крім того, надаються цільові субсидії на будівництво житла, утримання поліції, транспорту і капітальні витрати; відрахування до місцевих бюджетів у формі плати за землю, яка не перебуває в сільськогосподарському утриманні, та податок на нерухомість; інші доходи – орендна плата за житло, оплата послуг, які надають місцеві органи влади.

Близьким до британського є місцеве самоврядування у Сполучених Штатах Америки, однак органи такого самоврядування мають пряме підпорядкування місцевим органам влади. Розподіл повноважень між місцевими органами влади і органами місцевого самоврядування визначається індивідуально для кожного штату сукупністю його нормативно-правових актів. Децентралізовано формуються доходи місцевих бюджетів, бюджету штату, система оподаткування також варіюється за штатами, має індивідуальні особливості бюджетний процес.

Другий тип місцевого самоврядування характеризується тим, що органи місцевого самоврядування є самостійними у виконанні своїх функцій (самостійні інститути самоврядування), але одночасно виконують делеговані повноваження центральних органів влади. Отже, органи місцевого самоврядування функціонують як самоврядні державні інститути, виконують функції місцевих органів влади і делеговану частину повноважень центральних органів влади. Зокрема, Основний закон Німеччини передбачає додержання принципу пов'язаності повноважень та витрат і принципу відповідності витрат і доходів у взаємовідносинах федерації та земель у сфері фінансів. Завдяки внутрішньому взаємозв'язку між розподілом повноважень федеральних органів влади та органів влади земель, з одного боку, та розподілом між ними доходів від податків – з другого, покриття витрат федерації та земель на здійснення поставлених перед ними завдань забезпечується надходженнями із визначених для кожного рівня влади джерел.

Принцип пов'язаності покладено в основу всієї фінансової системи Німеччини. Бюджетна система Німеччини складається з бюджету Федерації, бюджетів земель і громад. Така будова дещо нагадує структуру бюджетної системи України з рівнями Зведеного, обласних і міських або селищних бюджетів. Але, на відміну від України, у Німеччині (відповідно до федераційного устрою) усі складові бюджетної системи є дійсно автономними, тобто самостійно складають бюджети, стягають податки і збори, витрачають кошти на виконання функцій, які підпадають під їхню юрисдикцію. Основою таких взаємовідносин є закладені в Конституції Німеччини виключні, конкуруючі та рамкові законодавчі повноваження Федерації.

Для третього типу місцевого самоврядування характерним є високий рівень адміністративного контролю над місцевими органами влади з боку центральних органів влади. Такий тип місцевого самоврядування реалізований повною мірою у Франції. При цьому місцеві органи влади мають досить широкі повноваження у сфері реалізації національної політики соціально-економічного розвитку і розробки місцевої концепції такого розвитку.

Утворення багаторівневих бюджетних систем обумовлюється необхідністю фінансового вирівнювання з одночасним перерозподілом владних повноважень між центральними і місцевими органами влади. У свою чергу, необхідність фінансового вирівнювання випливає із доцільності вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів. Підтвердженням цього є практика низки розвинутих країн, таких як Сполучені Штати Америки, Іспанія, Австрія, Швейцарія, Швеція, де місцеві бюджети мають високу фінансову автономію і практично не залежать від бюджету центральної адміністрації.

Джерелами фінансування місцевих органів влади більшості країн Центральної та Східної Європи є власні фінансові ресурси органів місцевого самоврядування. Отже, вони мають значну фінансову автономію щодо формування дохідної частини місцевих бюджетів і витрачання цих коштів, встановлення ставок місцевих податків і зборів. Однак до посилення фінансової автономії органів місцевого самоврядування апеляють ті регіони, що перебувають на високому рівні розвитку. У цьому разі таке посилення фінансової автономії органів місцевого самоврядування означатиме зменшення ефективності вирівнювання фінансових можливостей. У постіндустріальних країнах місцеві органи влади набули права на свій розсуд і під свою відповідальність надавати громадські послуги населенню відповідних регіонів. З огляду на це спостерігається тенденція до поступового зростання рівня фінансової автономії органів місцевого самоврядування. Підґрунтя фінансової автономії органів місцевого самоврядування розвинутих країн становлять місцеві податки і місцеві надбавки до загальнодержавних податків. Процеси подібного характеру відбуваються навіть у країнах з укоріненою централізованою владою (Королівство Йорданія, Марокко, Китай, Таїланд тощо).

Досить часто в розвинутих країнах існує розгалужена система місцевих податків і зборів, що ґрунтуються на принципі оптимального фіскального навантаження. При цьому механізм справляння податків має суттєві відмінності в кожній країні і принцип оптимальності оподаткування реалізується як за рахунок зниження податкових ставок і розширення бази оподаткування, так і за допомогою системи пільг, спрямованих на досягнення конкретних цілей соціально-економічного розвитку регіонів.

Значна кількість місцевих податків і зборів є гарантією стабільності надходжень до місцевих бюджетів. Місцеві податки і збори мають суттєве

значення при формуванні бюджетів місцевого самоврядування в розвинутих країнах. Установлення місцевих податків і зборів часто не приводить до їх ефективної реалізації. Наприклад, в Естонії було впроваджено тільки три місцеві податки: на рекламу та оголошення, закриття доріг і вулиць, механічні засоби пересування, причому питома вага від упровадження цих податків була вкрай низькою (1,6% місцевих бюджетів).

Заслуговує на увагу також досвід європейських країн щодо шляхів збільшення власних доходів місцевої влади за рахунок доходів від надання комунальних послуг. Наприклад, центральні органи влади у країнах Балтії мають право нагляду за тарифами підприємств комунальної інфраструктури, хоча безпосередньо тарифну політику обумовлюють місцеві органи влади. У цих країнах законодавчо визначено перелік сфер, що належать до компетенції центрального і місцевих урядів. У країнах Центральної Європи швидко відбулося реформування традиційних форм надання суспільних послуг, чому сприяли такі елементи ринкового середовища, як надання послуг приватними організаціями, їхня участь у виробленні суспільних послуг, використання в комунальній сфері ринкових механізмів.

Узагальнення цієї інформації щодо досвіду формування доходів місцевих бюджетів дає змогу зробити висновок про те, що місцева влада має найвищий рівень податкової автономії тоді, коли вона може довільно (без будь-яких обмежень) змінювати розмір податкових ставок і надавати податкові пільги. Здебільшого, у багатьох унітарних державах податкові повноваження місцевих органів влади обмежуються правом змінювати ставки певних податків (необмежено або в законодавчо встановлених межах) і надавати пільги. Рівень фінансової автономії місцевих органів влади залежить також від того, чи можуть вони впливати на нормативи міжбюджетного розподілу загальнодержавних податків.

Таким чином, для світової практики характерним є існування відповідності між моделлю бюджетної системи і типом місцевого самоврядування. Існування такої відповідності дає змогу органам місцевого самоврядування повною мірою реалізовувати свою фінансову компетенцію і виконувати власні чи/та делеговані повноваження. В Україні існує розбіжність між типом місцевого самоврядування і моделлю бюджетної системи, що призводить до розриву пов'язаних правоспроможностей органів місцевого самоврядування і посилення вертикальних дисбалансів.

ІІ. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Запитання для актуалізації знань

1. Що ви знаєте про податки?
2. Для чого в державі існують податки?

Завдання

Заповніть схему «Приклади податків»

Прямі податки:

Непрямі податки:

Платежі за ресурси та інші обов'язкові платежі:

Внески до цільових фондів:

До місцевих податків і зборів належать:

Завдання «Обчислюємо розмір податку на прибуток»

Ставка з податку на прибуток.

З 1 січня 2015 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» від 28 грудня 2014 р., яким встановлено такі ставки податку на доходи фізичних осіб:

15% – якщо база оподаткування для місячного оподатковуваного доходу не перевищує 10-кратний розмір мінімальної заробітної плати (тобто 12 180 грн);

20% – якщо ж база оподаткування в календарному місяці перевищує 10-кратний розмір мінімальної зарплати, (раніше було 17%).

Визначте нараховану заробітну плату і розмір податку на прибуток, яку сплатить слюсар Іваненко, ураховуючи, що оплата його праці здійснюється за відрядною системою: 10 деталей – 100 грн. У квітні він виробив 280 деталей, а у травні – 355.

Відповідь _____

Завдання «Функції, що виконують податки»

Вкажіть, які функції виконують податки?

Практична робота 1

Заповнюємо податкову декларацію

ДЕКЛАРАЦІЯ

**про майно, доходи, витрати і зобов'язання фінансового характеру
за 2014 рік**

Розділ І. Загальні відомості															
1.														
(прізвище, ім'я, по батькові, реєстраційний номер облікової картки платника податків / серія та номер паспорта громадянина України - декларанта)															
2. Місце проживання: (поштовий індекс, область, район, населений пункт, вулиця, номер: будинку, корпусу, квартири декларанта)														
3. Посада:														
4. Члени сім'ї декларанта:	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ступінь зв'язку</th> <th>Прізвище, ініціали</th> <th>Реєстраційний номер облікової картки платника податків / серія і номер паспорта громадянина України</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> </tbody> </table>			Ступінь зв'язку	Прізвище, ініціали	Реєстраційний номер облікової картки платника податків / серія і номер паспорта громадянина України
Ступінь зв'язку	Прізвище, ініціали	Реєстраційний номер облікової картки платника податків / серія і номер паспорта громадянина України													
.....													
.....													
.....													
Розділ ІІ. Відомості про доходи															
А. Одержані (нараховані) з усіх джерел в Україні															
<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Перелік доходів</th> <th colspan="2">Сума одержаного (нарахованого) доходу</th> </tr> <tr> <th>декларанта</th> <th>членів сім'ї</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Загальна сума сукупного доходу, гривні, у т. ч.:</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>заробітна плата, інші виплати та винагороди, нараховані (виплачені) декларанту відповідно до умов трудового або цивільно-правового договору (крім виплат, зазначених у позиціях 7, 8)</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> </tbody> </table>		Перелік доходів	Сума одержаного (нарахованого) доходу		декларанта	членів сім'ї	Загальна сума сукупного доходу, гривні, у т. ч.:	заробітна плата, інші виплати та винагороди, нараховані (виплачені) декларанту відповідно до умов трудового або цивільно-правового договору (крім виплат, зазначених у позиціях 7, 8)			
Перелік доходів	Сума одержаного (нарахованого) доходу														
	декларанта	членів сім'ї													
Загальна сума сукупного доходу, гривні, у т. ч.:													
заробітна плата, інші виплати та винагороди, нараховані (виплачені) декларанту відповідно до умов трудового або цивільно-правового договору (крім виплат, зазначених у позиціях 7, 8)													

Податкова система

дохід від викладацької, наукової і творчої діяльності, медичної практики, інструкторської та суддівської практики із спорту			
(назва закладу, установи тощо, в яких одержано (нараховано) зазначені в цій позиції доходи)			
авторська винагорода, інші доходи від реалізації майнових прав інтелектуальної власності			
дивіденди, проценти			
матеріальна допомога			
дарунки, призи, виграни (новорічний подарунок)			
допомога по безробіттю			
аліменти			
спадщина			
страхові виплати, страхові відшкодування, викупні суми та пенсійні виплати, що сплачені декларанту за договором страхування, недержавного пенсійного забезпечення та пенсійного вкладу			
дохід від відчуження рухомого і нерухомого майна			
дохід від провадження підприємницької та незалежної професійної діяльності			
дохід від відчуження цінних паперів та корпоративних прав			
дохід від передання в оренду (строкове володіння та/або користування) майна			
інші види доходів (не зазначені в позиціях 6–19)			

Б. Одержані (нараховані) з джерел за межами України декларантом

Назва країни	Розмір доходу	
	в іноземній валюті	перерахованого у гривні

В. Одержані (нараховані) з джерел за межами України членами сім'ї декларанта

Назва країни	Розмір доходу	
	в іноземній валюті	перерахованого у гривні

Розділ III. Відомості про нерухоме майно

А. Майно, що перебуває у власності, в оренді чи на іншому праві користування декларанта, і витрати декларанта на придбання такого майна або на користування ним

Перелік об'єктів	Місцезнаходження об'єкта (країна, адреса)	Загальна площа (кв. м)	Сума витрат (грн) на	
			придбання у власність	оренду чи на інше право користу- вання
Земельні ділянки				

Житлові будинки				
Квартири				
Садовий (дачний) будинок				
Гаражі				
Інше нерухоме майно				

Б. Майно, що перебуває у власності, в оренді чи на іншому праві користування членів сім'ї декларанта

Перелік об'єктів	Місцезнаходження об'єкта (країна, адреса)	Загальна площа (кв. м)
Земельні ділянки		
Житлові будинки		
Квартири		
Садовий (дачний) будинок		
Гаражі		

Розділ IV. Відомості про транспортні засоби

А. Транспортні засоби, що перебувають у власності, в оренді чи на іншому праві користування декларанта, і витрати декларанта на їх придбання (користування)

Перелік транспортних засобів	Марка/модель (об'єм циліндрів двигуна, куб. см, потужність двигуна, кВт, довжина, см)	Рік випуску	Сума витрат (грн) на	
			придбання у власність	оренду чи на інше право користування
Автомобілі легкові				
Автомобілі вантажні (спеціальні)				
Водні засоби				
Інші засоби				

Б. Транспортні засоби, що перебувають у власності, в оренді чи на іншому праві користування членів сім'ї декларанта

Перелік транспортних засобів	Марка/модель (об'єм циліндрів двигуна, куб. см, потужність двигуна, кВт, довжина, см)	Рік випуску
Автомобілі легкові		
Автомобілі вантажні (спеціальні)		
Водні засоби		
Повітряні судна		
Інші засоби		

Розділ V. Відомості про вклади у банках, цінні папери та інші активи

А. Вклади у банках, цінні папери та інші активи, що перебувають у власності декларанта, і витрати декларанта на придбання таких активів (грн)

Перелік	Усього	у тому числі за кордоном
Сума коштів на рахунках у банках та інших фінансових установах, у т. ч.:		
вкладених у звітному році		
Номінальна вартість цінних паперів, у т. ч.:		
приобраних у звітному році		
Розмір внесків до статутного капіталу товариства, підприємства, організації, у т. ч.:		
внесених у звітному році		

Б. Вклади у банках, цінні папери та інші активи, що перебувають у власності членів сім'ї декларанта (грн)

Перелік	Усього	у тому числі за кордоном
Сума коштів на рахунках у банках та інших фінансових установах		
Номінальна вартість цінних паперів		
Розмір внесків до статутного капіталу товариства, підприємства, організації		

Розділ VI. Відомості про фінансові зобов'язання

А. Фінансові зобов'язання декларанта та інші його витрати (грн)

Перелік фінансових зобов'язань	Усього	у тому числі за кордоном
Добровільне страхування		

Недержавне пенсійне забезпечення			
Утримання зазначеного у розділах III–V майна			
Погашення основної суми позики (кредиту)			
Погашення суми процентів за позикою (кредитом)			
Інші, не зазначені у розділах III–V витрати			

Б. Фінансові зобов'язання членів сім'ї декларанта (грн)

Перелік фінансових зобов'язань	Усього	у тому числі за кордоном
Добровільне страхування		
Недержавне пенсійне забезпечення		
Утримання зазначеного у розділах III–V майна		
Погашення основної суми позики (кредиту)		
Погашення суми процентів за позикою (кредитом)		

Дослідження «Роль місцевих бюджетів в економіці вашого регіону»

Фінансовою основою функціонування органів місцевого самоврядування є сформовані бюджетні ресурси, які зосереджені в місцевих бюджетах, тобто бюджет – головний фінансовий план відповідної адміністративно-територіальної одиниці і забезпечує виконання функцій органів місцевих адміністрацій і місцевого самоврядування, а ефективно сформована дохідна база місцевих бюджетів, у свою чергу, забезпечує дієве їхнє функціонування.

Використовуючи додаткові джерела інформації, складіть та охарактеризуйте структуру податкових і неподаткових надходжень до місцевого бюджету.

Запитання і завдання для обговорення

1. З яких основних джерел формується ваш місцевий бюджет?
2. Наведіть приклади місцевих податків. Чи доцільна їх кількість?
3. Яку роль відіграє наповнення місцевого бюджету для добробуту громади?

РОЗДІЛ II

НОВА ФІНАНСОВА ЦИВІЛІЗАЦІЯ

Тема 5. ГРОШОВІ ВІДНОСИНИ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Ключові питання

1. Грошова система.
2. Безготівкові розрахунки.
3. Електронні гроші.
4. Валюта.

Цілі уроку:

- *уміти характеризувати особливості сучасних грошових відносин;*
- *пояснювати, що таке світові гроші;*
- *розвідати про головні валюти світу.*

Основні поняття

Грошова система – це встановлена державою форма організації грошового обігу у країні.

Електронні гроші (е-мoneу, е-гроші, електронна готівка, електронні обміни, цифрові гроші, цифрова готівка чи цифрові обміни) – означення грошей чи фінансових зобов'язань, обмін і взаєморозрахунки з якими проводяться за допомогою інформаційних технологій.

Валюта – грошова одиниця, що використовується для вимірювання величини вартості товару. Поняття «валюта» використовується у трьох значеннях: національна валюта – грошова одиниця даної країни (українська гривня, американський долар, російський рубль та ін.); іноземна валюта (грошові знаки іноземних держав) і міжнародна (регіональна) валюта (спеціальні права запозичення – СПЗ) та євро.

Потрібний час: 2–4 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

Еволюція форм грошей

У результаті еволюції товарного господарства і властивих йому економічних відносин грошові системи поступово змінювалися, набували різних форм, які можна класифікувати за кількома критеріями (рис. 4).

Залежно від форми, в якій функціонують гроші, виділяють такі види грошових систем:

- система металевого обігу, коли грошовий метал безпосередньо перебуває в обігу і виконує всі функції грошей, а банкноти залишаються розмінними на метал;
- система паперово-кредитного обігу, за якої в обігу перебувають лише нерозмінні на грошовий метал знаки грошей – казначейські білети або банкноти.

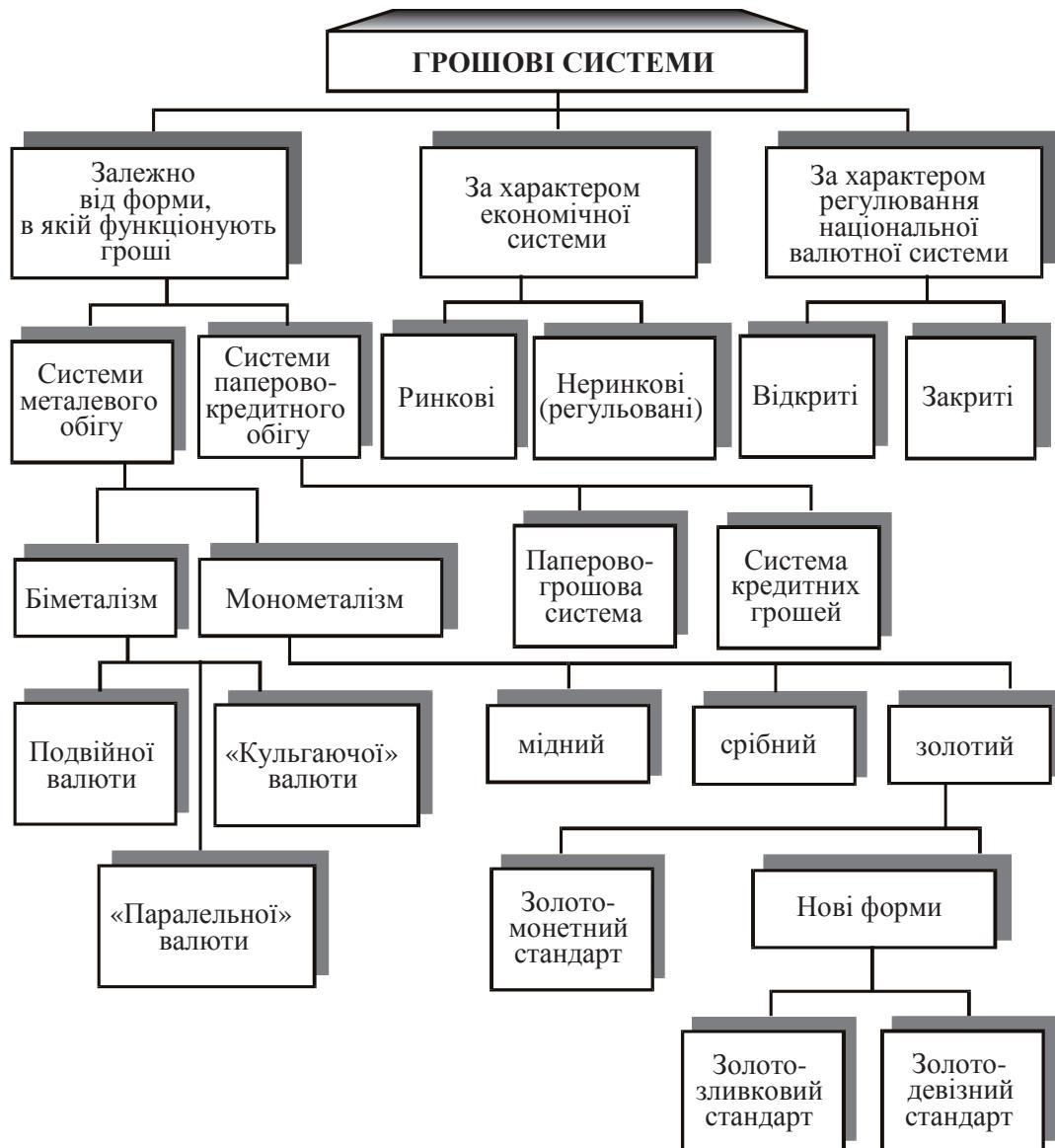


Рис. 4. Класифікація грошової системи

Сучасна ринкова економіка використовує різні форми грошей, виникнення яких пов'язане з тривалим розвитком суспільного обміну. За критерієм матеріально-речового змісту розрізняють дві групи носіїв грошових властивостей: повноцінні (товарні і металеві) і неповноцінні (паперові і кредитні).

Повноцінні – це гроші, номінальна вартість яких відповідає вартості благородного металу, що міститься в них. Вони виконують усі функції грошей і є загальним еквівалентом (рис. 5). Першим представником повноцінних грошей були товарні гроші, поява яких привела до появи безлічі товарів, що претендували на роль грошей. Спочатку це були предмети першої необхідності – худоба, сіль, зерно, риба, чай, хліб тощо. На зміну предметам першої необхідності в ролі грошей поступово прийшли предмети розкоші і прикраси: намисто, перли, хутра та ін.

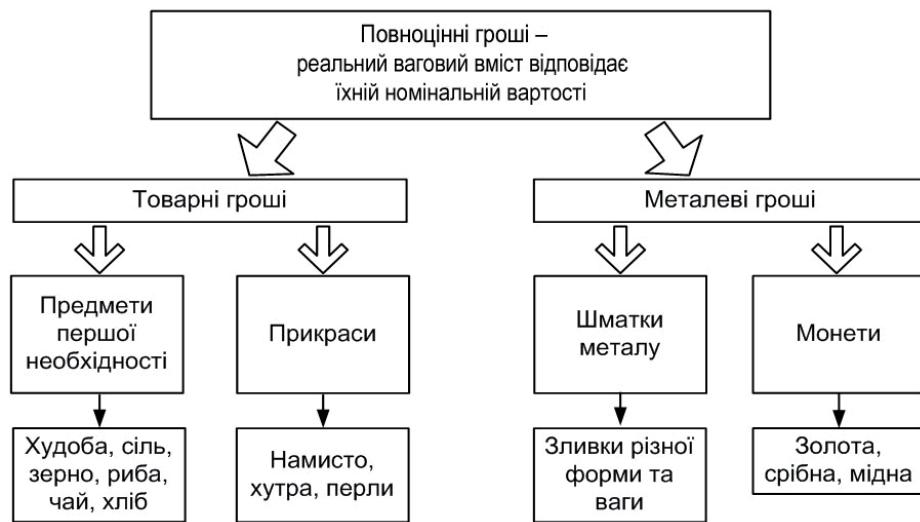


Рис. 5. Повноцінні гроші

Другий великий поділ праці істотно розділив межі товарного виробництва й обміну і прискорив розвиток ринку. В обмін почали надходити не просто надлишки товарів, а товари для даної цілі. Ці товари повинні були породити нові вимоги до знарядь обміну, що володіли б однорідністю металу, подільністю, тривалий час зберігали свою вартість. На їхнє місце ринок стихійно висунув метал. Почалася тривала ера панування металевих грошей.

Неповноцінні гроші – це гроші, які не мають власної субстанціональної вартості (рис. 6).

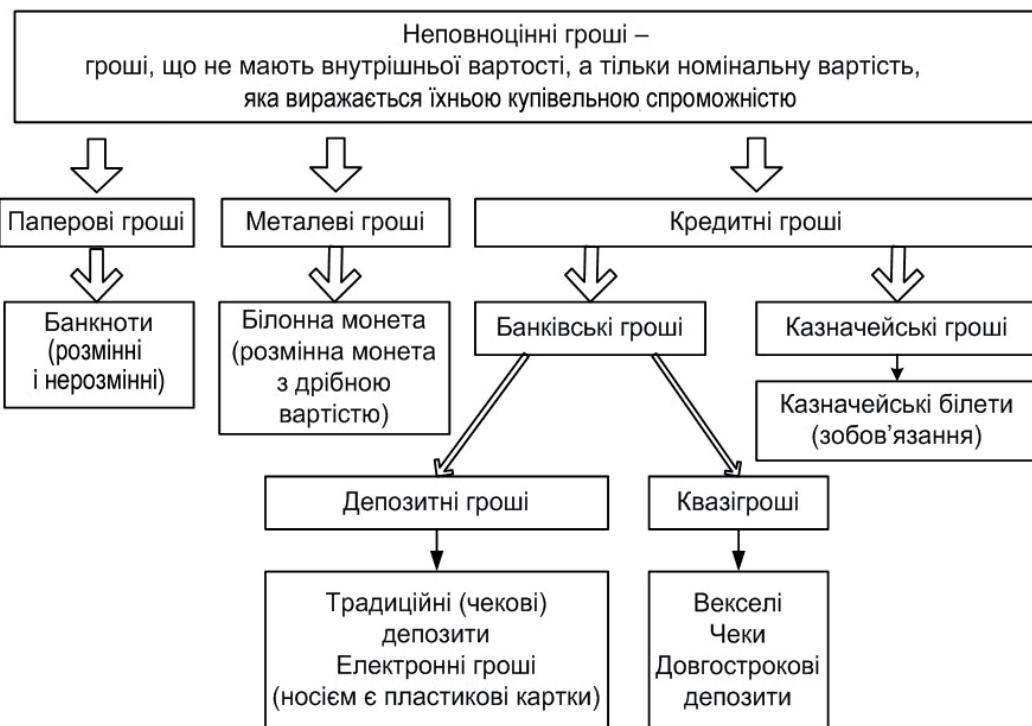


Рис. 6. Неповноцінні гроші

Усі вони застосовуються як гроші лише тому, що, одержуючи їх як платежі, учасники ділових угод розраховують використати їх для майбутніх платежів. Загальна кількість випущених в обіг неповноцінних грошей визначається законами грошового обігу і при їх порушенні в результаті, наприклад, надмірного випуску таких грошей відбувається їх знецінення з усіма наслідками, що випливають із цього.

Види сучасних грошей

Паперові гроші – це нерозмінні на метал знаки вартості, які випускає держава для покриття своїх (бюджетних) витрат, і вона наділяє їх примусовим курсом, вони визнаються законодавчо обов'язковими до приймання в усіх видах платежів. Мірілом їх емісії стає не потреба в обороті платіжних засобів, а потреба держави у фінансуванні бюджетного дефіциту. Тому такі гроші називають ще декретними, або казначейськими.

Паперові гроші мають свою вартість, пов'язану із затратами праці на виготовлення спеціальної паперової грошової стрічки, захистом їх від підробки, друкуванням, збереженням і т. ін. Ці витрати різні в різних країнах. Що більше захищені від підробок ті або інші паперові гроші, то дорожче їхнє виробництво. Долар США, що має більше ніж 40 ступенів захисту, потребує для свого виробництва відчутних витрат. На кожну тисячу банкнот у США витрачають по 60 долларів.

Наша національна валюта – гривня – спочатку (1992 р.) була надрукована за кордоном – у Канаді. Вона мала 17 ступенів захисту і обійшлася по 24,1 дол. за тисячу банкнот. Але вже 1994 року в Києві запрацювала власна фабрика Держзнаку, що має сучасне друкарське устаткування і забезпечує випуск усієї необхідної кількості банкнот. А з уведенням у дію 1997 року в Малині Фабрики банкнотного паперу одержано власний замкнутий технологічний цикл виробництва банкнот.

Однак власна вартість паперових грошей не йде ні в яке порівняння з їхньою номінальною вартістю, тобто з тією вартістю грошового товару, яку вони представляють. У цьому сенсі говорять про те, що паперові гроші не мають вартості.

Разом із введенням у грошовий обіг паперових грошей виникла й інфляція.

Визначальними ознаками паперових грошей є їхній випуск для покриття бюджетного дефіциту; нерозмінність на золото; примусове запровадження в оборот; нестабільність курсу і неминуче знецінення.

Ці ознаки властиві насамперед грошам, що емітуються безпосередньо урядом в особі Міністерства фінансів. Звичайно вони називаються казначейськими білетами, зобов'язаннями тощо. Але цих ознак можуть набути і гроші, які емітуються банками, зокрема центральним банком, якщо їхня емісія спрямовується на фінансування бюджетного дефіциту. Про це переконливо свідчить досвід України 1991–1993 рр., коли кредитна емісія

Національного банку перетворилася у ключове джерело фінансування бюджетних витрат. Як наслідок – знецінення українських грошей за 1993 рік у 100 разів.

Кредитні гроші – це гроші особливого типу, що нерозмінні на золото, а в обіг випускаються центральним (Національним) банком як банкноти. Початковою формою кредитних грошей була боргова розписка (документ, яким оформлювалися кредитні відносини між позичальником і кредитором), що вперше з'явилася в Італії у XII столітті. Спочатку боргові розписки були засобом переказу грошей, а потім стали використовуватись як засіб платежу, протягом часу ці боргові розписки отримали назву «вексель».

Ознайомимось із відмінностями золотих грошей від паперових (*табл. 2*) і відмінностями кредитних грошей від паперових (*табл. 3*).

Таблиця 2

Відмінності золотих грошей від паперових

Золоті гроші	Паперові гроші
Повноцінні	Неповноцінні
Мають суттєву внутрішню вартість	Випускаються державним казначейством або центральним банком і перебувають в обігу з примусовим курсом
Виникають у результаті історичного розвитку товарного обміну	Є замінниками повноцінних грошей
Є мірою вартості всіх інших товарів	Є засобом фіксації вартісних пропозицій

Таблиця 3

Відмінності кредитних грошей від паперових

Кредитні гроші	Паперові гроші
Виникають із функції грошей як засобу платежу	Виникають із функції грошей як засобу обігу
Випускаються банком для кредитування ділових угод	Емітуються державним органом або центральним банком від імені держави
Не мають примусового курсу	Наділені державою примусовим курсом, обов'язкові до прийняття

Розглянемо деякі різновиди кредитних грошей.

Депозитні гроші – це вид кредитних грошей, що створюються на основі банківських вкладів і системи спеціальних розрахунків, які здійснюються між банками шляхом перенесення сум з одного рахунка на інший.

Успішне функціонування депозитних грошей можливе тільки за умови високого рівня розвитку банківської справи, коли кожний

суб'єкт грошового обігу може вільно покласти свої гроші в банк, узяти їх звідти, швидко перевести в будь-який пункт і йому гарантується повне їх збереження. За цих умов власник грошей на рахунку в банку може дати доручення останньому перерахувати всю суму чи частину її своєму контрагентові і в такий спосіб погасити борг. Переміщуючись по рахунках у банках, депозитні гроші успішно виконують функції купівельного і платіжного засобів, а відтак включаються в загальний грошовий обіг. Зокрема, законодавством держави і нормативними актами центрального банку вирішуються такі питання щодо використання депозитних грошей: створення системи страхування банківських вкладів юридичних і фізичних осіб; створення системи міжбанківських розрахунків, що підлягає контролю з боку центрального банку; визначення режиму використання грошових коштів, що зберігаються на банківських рахунках; регламентація принципів організації безготівкових розрахунків між економічними суб'єктами тощо. З метою розширення переваг депозитних грошей використовуються дебетні картки.

Електронні гроші – це безготівкові розрахунки між продавцями і покупцями, банками і клієнтами, банками і банками, що здійснюються за допомогою комп'ютерної мережі, систем зв'язку з використанням способів кодування інформації та її автоматизованої обробки. Фактично, це гроші, які обертаються не у формі паперових грошей, а через упровадження до сфери розрахунків комп'ютерної технології і сучасної системи зв'язку. На основі електронних грошей виникли кредитні картки.

Електронні гроші вперше з'явилися в Японії у другій половині 1980-х років. У той час наперед оплачені чипові картки деяких телефонних, транспортних і торговельних компаній почали приймати інші фірми. В Європі перші наперед оплачені електронні платіжні продукти було запроваджено з початку 1990-х років. Вони давали змогу користувачам зберігати електронні гроші на картках Danmont, Mondex, Proton і Primeur Card. Нові засоби платежу привернули увагу не тільки завдяки своїм інноваційним технічним рисам, а й тому, що випускалися небанківськими установами. Незабаром і банки почали впроваджувати подібні проекти.

Квазігроші (або майже гроші) – це специфічні грошові форми, в яких грошова суть істотно послаблена, відхиляється від загальноприйнятих, стандартних форм. Таке відхилення можливе з кількох причин:

- коли у стандартних формах значно послаблюється грошова суть. Так, при розміщенні грошей у довгострокові вклади вони зберігають звичайну форму депозитних грошей, проте при цьому дещо знижується їхня ліквідність, здатність бути платіжними засобами;
- коли грошові функції виконують нестандартні форми, які не можна віднести до жодної із зазначених вище. Наприклад, вексель у певних межах може використовуватись як гроші у функції купівельного

і платіжного засобу, хоч він не є грошима в загальноприйнятому розумінні. Теж саме можна сказати про чек і деякі інші грошові інструменти. З їх допомогою можна розраховуватися за товари і послуги спрощеним методом.

Використання квазігрошей має позитивний вплив на економіку:

- дає можливість зменшити масу платіжних засобів в обороті за рахунок вилучення їх у довгострокові депозитні вклади, що сприяє оздоровленню кон'юнктури ринків;
- дає можливість підвищити ліквідність ринку за рахунок запровадження в обіг додаткових платіжних інструментів – квазігрошових форм, передусім векселів;
- робить управління грошовою масою, а отже, пропозицією грошей, більш гнучким і ефективним.

Плюси і мінуси електронних грошей

Переваги використання електронних грошей

1. Анонімність платежів. При здійсненні платежу електронними грошима, зазвичай, не потрібно повідомляти ніяку інформацію про себе, потрібен тільки номер електронного гаманця.

2. Швидкість і зручність платежів. Гроші переводяться майже миттєво, здійснити оплату можна не виходячи з будинку, якщо у вас є комп’ютер та Інтернет. Не потрібно заповнювати від руки платіжні доручення і т. д.

3. Можливість переказувати малі суми. Банки називають такі суми мікроплатежами. Комісія для них є значно вищою, ніж при переказі більших сум, тому що обчислюється як « $n\%$, але не менше (від визначененої суми)». Мінімальний розмір платежу, який банк погодиться здійснити, також буває обмежений. Платіжні системи дозволяють переказувати невеликі суми.

4. У низці випадків сума, яку доведеться сплатити «понад» основний грошовий переказ, є меншою, ніж при оплаті через банк.

Недоліки електронних грошей

1. Зберігання грошей власників гаманців на рахунках юридичних осіб.

2. Відсутність процента, який нараховується при зберіганні грошей.

3. Ризики шахрайства.

4. Зняти готівку без комісії не можна.

Валюта. Світові гроші

Ще з давніх часів світові гроші забезпечували оплату товарів і послуг, вироблених в іншій державі. Таким чином, вони були і є основою розвитку міжнародних економічних відносин. Довгий час світові гроші були виражені в металі, тобто такими вважалися тільки металеві монети, особливо виготовлені з дорогоцінних видів.

Але в процесі еволюції економічних відносин карбування монет як основи валюти припинилося внаслідок недоцільності і дорожнечі. Саме

тому вітали випуск паперових грошей, виробництво яких було менш витратним, а цінність практично не зменшилася.

У даний час *світові гроші* – це валюта, що використовується в міжнародних розрахунках. Найбільшого поширення набув долар США, потім євро і японська єна. Водночас фахівці вважають, що у зв'язку з кризою американський долар не зможе утримати лідерську позицію. Швидше за все, через певний час йому на заміну прийде китайський юань. Але поки що це тільки прогнози економістів різних країн.

Сучасні світові гроші приймають такі форми:

- валюти, найчастіше використовуваної у кредитних відносинах. Раніше в цій формі виступали векселі. Однак їхнім недоліком було те, що вони не могли служити засобом розрахунку в угодах з іноземними партнерами. А зі створенням національних кредитних грошей і визначенням конкретних міжнародних валютних одиниць операції представників різних країн набагато спростилися;
- міжнародної грошової одиниці, яка застосовується колективно. Поки що жодна валюта не змогла відвоювати першість у долара США. Великі надії покладаються на євро, поширену валюту в європейській країнах. Але, як зазначалося вище, американський долар застосовується повсюдно і аналогів не має;
- порівняно недавно з'явилася така форма, як девізи. Вони являють собою безготівкові гроші, використовувані в розрахунках з іноземними контрагентами. Такими документами є акредитиви, платіжні доручення, чеки, цінні папери, векселі.

Крім того, світові гроші виконують певні функції.

Варто зазначити той факт, що перш за все світові гроші виконують економічні функції. Відносини між контрагентами різних країн багато в чому ускладнювалися необхідністю конвертації національних валют, тобто розрахунок за операціями вимагав додаткової домовленості про конкретну валюту. З приходом світових грошей економічні суб'єкти отримали можливість здійснювати залік взаємних вимог і зобов'язань, і оплачувати тільки залишок заборгованості. У даний час такі операції не є чимось незвичайним, а великі комерційні банки щоденно проводять операції взаємозаліку.

Але крім економічної, варто згадати і політичну функцію світових грошей. Вони є інструментом для досягнення конкретних політичних цілей. Наприклад, міждержавні кредити і позики іноді змушують країну-позичальника ставитися лояльніше або чинити всупереч власним інтересам. А деякі великі політичні об'єднання затискають у лещата учасників організації, зобов'язуючи їх надавати фінансову допомогу державі, що відчуває тимчасові труднощі.

У зв'язку з дефолтами і кризами деякі суб'єкти господарювання, як і раніше, довіряють тільки золоту та іншим дорогоцінним металам. І це

можна зрозуміти, адже довгий час єдиною світовою валютою була саме золота монета. З плином часу відбулося витіснення його з міжнародних розрахунків, а на зміну прийшла тверда валюта (наприклад, долар або євро). Якщо раніше в резервному фонді розвинених країн було близько 80% золота, то зараз цей показник помітно знизився і становить не більше ніж 17%. Пов'язано це і з розвитком безготівкових розрахунків, і зі штучним зниженням цін на золото з боку лідеруючих держав.

Долар і євро – важливі світові валюти

Міжнародна валютна система являє собою сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно-розрахунковий оборот у рамках світового господарства. Її виникнення і подальша еволюція відбивають об'єктивний розвиток процесів інтернаціоналізації капіталу, вимагають адекватних умов у міжнародній грошовій сфері.

У процесі еволюції світового господарства, зростання світової економіки і міжнародної торгівлі вимагало створення впорядкованої системи взаєморозрахунків, вибору якогось загальносвітового еталону, на який могли б рівнятися національні валюти всіх держав. Ідея валютної інтеграції виникла у XIX столітті в Європі і поступово переросла в загальносвітову. Відтоді послідовно існували і змінювали одна одну чотири світові валютні системи.

Домінуючою світовою валютою, зазвичай, була валюта країни, яка займала лідеруючу позицію на міжнародній арені. Довгий час таким був фунт стерлінгів, відображаючи могутність Великобританії XIX століття. Після Першої світової війни лідеруючу позицію зайняв долар, що свідчило про перехід пальми світової першості до США, наприкінці XX століття долар потіснив євро, що привело до створення світової валютної бісистеми і означає вихід більшості європейських країн з-під впливу США. Сьогодні все більшу роль на валютному ринку відіграє китайський юань.

Долар – міжнародна валюта ХХ століття

Долар займає особливе місце у світовій економіці, будучи, по суті, першою по-справжньому міжнародною валютою.

Перша світова валютна система сформувалася стихійно в XIX столітті після промислової революції на базі золотого монометалізму у формі золотомонетного стандарту. Юридично вона була оформлена міждержавною угодою на Паризькій конференції 1867 року, що визнала золото єдиною формою світових грошей. У цю систему входив і долар, з 1837-го він отримав золотий вміст. Валюти вільно конвертувалися в золото, що використовувалось як загальновизнані світові гроші. Поступово золотий стандарт втратив силу, тому що не відповідав масштабам зрослих господарських зв'язків і умовам регульованої ринкової економіки. Перша світова війна ознаменувалася кризою світової валютної системи. Золотомонетний стандарт перестав функціонувати як грошова і валютна система.

Друга світова валютна система була юридично оформлена міждержавною угодою, досягнутою на Генуезькій міжнародній економічній конференції 1922 року. Її основою були золото і девізи – іноземні валюти. Конверсія валют у золото стала здійснюватися не тільки безпосередньо (США, Франція, Великобританія), але і побічно, через іноземні валюти (Німеччина і ще близько 30 країн).

Друга світова війна привела до поглиблення кризи Генуезької валютної системи. Англо-американські експерти з 1941 року, відкидаючи ідею повернення до золотого стандарту, прагнули розробити принципи нової світової валютної системи, здатної забезпечити економічний ріст і обмежити негативні соціально-економічні наслідки економічних криз. Прагнення США закріпити панівне становище долара у світовій валютній системі лягли в основу так званої Бреттон-Вудської валютної системи, що стала третьою світовою валютною системою. Був введений золотодевізний стандарт, заснований на золоті і двох резервних валютах – доларі США і в значно меншому обсязі фунті стерлінгів Великої Британії. Золото продовжувало використовуватись як міжнародний платіжний і резервний засіб.

Спираючись на свій зрослий валютно-економічний потенціал і золотий запас, США дорівняли долар до золота, щоб закріпити за ним статус головної резервної валюти. З цією метою казначейство США продовжувало розмінювати долар на золото іноземним центральним банкам і урядовим установам за офіційною ціною, встановленою 1934 року, виходячи із золотого змісту своєї валюти (35 доларів за 1 тройську унцію). Цей обмін поширювався тільки на держави – члени Міжнародного валютного фонду (МФВ) в особі їхніх центральних банків.

У 1960-ті рр. долар практично монополізував сферу міжнародних розрахунків, що знайшло своє відображення у зростанні його частки в золотовалютних резервах – з 9% 1950 року до 75% – 1970-го.

У 60-ті рр. ХХ століття почалася криза, що привела до краху Бреттон-Вудської валютної системи. На початку того періоду дефіцит платіжного балансу США привів до значного скорочення золотого запасу. Одночасно з цим відбувалося нарощання зовнішніх боргів США. Однією з причин краху Бреттон-Вудської системи стали виняткові повноваження долара як резервної валюти і пов'язані з цим претензії на виконання функції світових грошей. Неспроможність претензій долара на таку роль випливала з того, що жодна національна валюта, на яку б економічну і політичну міць держави вона не спиралася, не могла на той момент стати світовими грошима: надходження доларів у міжнародний платіжний оборот було пов'язано з пасивом платіжного балансу США, а не з реальними потребами міжнародних розрахунків. Негативне сальдо платіжного балансу було пов'язано з відносним зниженням конкурентоспроможності американської економіки із 1970-х років. Дефіцит балансу США активно погашали доларами, а не золотом.

В умовах економічного спаду в 1980–1982 рр. іноземний капітал залучався в американську економіку за допомогою підтримки завищеної ставки відсотка комерційних банків. У наступні десятиліття на динаміку курсу долара істотно зросла вплив припливу іноземного капіталу, який з 1983 року перевищує відплів капіталу з США. Частка приватних інвесторів у припливі іноземних активів в економіку США в ці роки сягала 90%. У результаті 1983 року США перетворилися з чистого експортера на імпортера капіталу; 1985-го зобов'язання перевищили активи США, і країна перетворилася на міжнародного боржника з гострою залежністю від стабільного припливу іноземного капіталу. Курс долара підтримувався високою процентною ставкою, а пізніше – і високим економічним зростанням. До 1985 року зростання курсу долара до основних валют досягло максимальних значень.

У ті роки відбулося кардинальне оновлення американської економіки; позначився її перехід до відкритої економіки, посилюється залежність від зовнішньої сфери. Модернізація базових галузей супроводжувалася корпоративною реорганізацією, раціоналізацією виробництва й управління; був досягнутий якісно новий рівень продуктивності та ефективності праці. Високі темпи економічного зростання забезпечували приплив іноземного капіталу.

Високі процентні ставки, що притягають капітали в американську економіку, і завищений курс долара викликали невдоволення партнерів США. П'ять країн (Великобританія, Німеччина, США, Франція і Японія) 1985 року прийняли угоду, де визнавалося, що курс долара недостатньо відображає фундаментальні зміни в економіці. Сполученим Штатам рекомендувалося знізити бюджетний дефіцит і вжити заходів щодо розширення попиту на японські товари для скорочення торговельного дефіциту.

У 1988–1990 рр. центральні банки семи провідних країн здійснювали великі стабілізувальні валютні операції з метою утримання курсу долара у вузьких межах коливань щодо більшості основних валют.

Період з кінця 1991 року до початку 1993-го вважається найбільш серйозною і широкомасштабною кризою валютних ринків після краху Бреттон-Вудської валютної системи. Механізм, що породив кризу, було створено 1972 року європейськими країнами, перш за все Німеччиною, і отримав назву «валютна змія». Спочатку це був режим підтримки взаємних коливань валютних курсів (для кожної пари валют) у певних межах, при цьому спільне плавання валют країн ЄС також не повинно було перевищувати встановленого значення щодо долара.

До середини 1990-х років глобалізація фінансів досягла високого рівня, і міжнародні потоки капіталів збільшувалися наростиючими темпами. Американська економіка виявилася найбільш підготовленою до умов, що створилися після кризи, і США стали головним одержувачем міжнародних ресурсів. Якщо в 1985–1995 рр. переважала низхідна тенденція курсу

долара і 1995 року долар досяг найнижчих значень, то з 1996-го почалося тривале зростання курсу долара до основних валют під впливом стабільних темпів зростання економіки США та зростаючого припливу іноземного капіталу, структура і мотивація якого зазнавали змін.

Збільшення курсу долара до основних валют визначалося низкою факторів.

По-перше, відмінностями у фазах циклу країн: США перебували на підйомі після деякого спаду в 1990–1991 рр., у той час як економіки багатьох західноєвропейських країн і Японії мали серйозні труднощі.

По-друге, з 1995 року спостерігався масштабний приплив капіталу в США, особливо на ринки цінних паперів із фіксованим доходом зі середини 1990-го на валютний курс долара істотний вплив зробив іноземний попит на американські активи, обсяги закупівель американських цінних паперів, а також приплив інших інвестицій.

США стали фінансовим посередником, що забезпечує перерозподіл глобальних ресурсів. Ключовим фактором масивного припливу капіталу в США і зміцнення долара були відмінності у процентних ставках між США, Німеччиною і Японією. Процентні ставки залишалися низькими і навіть знижувалися всюди в Європі і Японії, у США в 1995–1998 рр. вони трималися на одному рівні, а до 2000-го – піднялися.

Крім США, долар «ходить» у низці країн Центральної і Латинської Америки. Вплив долара в Латинській Америці завжди був надто великим. Державам – членам Центральноамериканського валютного союзу не вдалось уніфікувати національні валютні системи. Створена спільна валюта – центральноамериканське песо – використовувалася тільки для взаємного заліку вимог.

Отже, на зміну курсу долара США, як і будь-якої іншої валюти, впливають зовнішні і внутрішні чинники. Усередині країн це – динаміка експорту / імпорту товарів, послуг, капіталу, стан торговельного і платіжного балансу, економічне зростання, національна валютна політика. Також валютний курс долара коливається під впливом змін в економіці інших країн (перш за все країн Західної Європи і Японії), і, відповідно, коливань валютних курсів євро і єни. В окремі періоди великий вплив на головні валютні ринки надавали узгоджені рішення і заходи центральних банків країн «Великої сімки».

Євро – валюта ХХІ століття

Головним призначенням європейської валютої інтеграції було і залишається забезпечення системи багатосторонніх розрахунків, оскільки економічні зв'язки в Європі завжди були багатосторонніми, а національні господарства тісно перепліталися. Уже в кінці 50-х років ХХ століття всі члени щойно утвореного Європейського економічного співтовариства направляли й отримували з країн-партнерів від 30 до 50% експортно-імпортних товарів.

Основою створеного 1999 року Європейського валютного союзу послужила теорія Р. Манделла. Її сенс у тому, що нинішні процеси формування валютних зон і об'єднань лежать у руслі теорії «оптимального валютного простору», а 1961-го науковець теоретично обґрунтував можливість і доцільність відмови групи країн від національних грошових знаків на користь єдиної валюти. За півстоліття країни ЄС пройшли у сфері валютно-фінансового співробітництва складний шлях від замкнутих неконвертованих національних грошових одиниць до єдиної валюти, здатної оскаржити на світових ринках позиції долара; мобільність факторів виробництва (товарів, послуг, капіталів і робочої сили) між країнами. У країнах Західної Європи уряди приділяли особливу увагу підтримці високої динаміки взаємного торговельно-економічного співробітництва, проводячи політику лібералізації торговельних відносин, створюючи сприятливі умови для «переливання» капіталів і пересування робочої сили; активне використання національних валют в обслуговуванні взаємних торговельно-економічних зв'язків і наявність розвинених ліквідних валютних ринків.

Шлях до створеннявро розпочався після краху Бреттон-Вудської системи. Впали твердо фіксовані паритети валют і вузькі курси коливання навколо них валютних курсів – 1972 року світова валютна система перейшла до плаваючих валютних курсів.

Розпочався процес падіння монопольної ролі долара. Виконання функції світових грошей усе більшою мірою стали здійснювати «тверді» національні валути інших країн, а з початку 1970 року були введені у практику спеціальні права запозичення (СПЗ). Спочатку вони використовувалися в МВФ тільки як право на отримання валют країн – членів МВФ, але надалі почали виконувати, хоча і в обмежених розмірах, грошові функції – міру вартості, засобу платежу і накопичення. Міжнародна розрахункова одиниця СПЗ, заснована на кошику основних світових валют, не змогла стати «справжніми» світовими грошима. Цьому завадили проблеми, пов’язані з питаннями її емісії, розподілу і забезпечення, методом визначення курсу і сфери використання. Початкова обмеженість застосування СПЗ і складний механізм емісії призвели до постійного зниження її значення і частки в міжнародних розрахунках і резервах. Зміцнення валютно-економічних позицій країн – членів ЄС та Японії привело до поступового переходу від стандарту СПЗ до багатовалютного стандарту на основі провідних валют – долара США, німецької марки ФРН, японської ени, швейцарського франка.

З крахом Бреттон-Вудської системи почався пошук нових принципів функціонування світової валютної системи, які були прийняті 1976 року на Ямайці.

Було оголошено, що золото більше не є світовими грошима і не вказується золотий вміст валют національних держав. Ямайська валютна система передбачала поступове позбавлення долара монопольної ролі не тільки

у виконанні функції засобу обігу і платежу на світовому ринку, але і як засобу накопичення валютних резервів центральних банків різних країн.

А 1994 року було укладено спеціальну угоду з економічного співробітництва і створення Європейського централізованого банку (ЄЦБ). Був створений Європейський валютний інститут з метою координації валютної політики держав, зміцнення ролі еку і підготовки створення ЄЦБ. На закінчення передбачалося передання низки найважливіших економічних компетенцій національних органів Європейського Союзу, що пов'язано з переходом до твердих фіксованих валютних курсів і потім до єдиної європейської валюти, що й відбулося 1 січня 1999 року.

Введення євро проходило у два етапи. На першому етапі курс євро прив'язувався до курсу національних валют, і протягом трьох років проводилася деномінація, перераховувалися всі фінансові та інші активи як усередині валютного союзу, так і за його межами. Деякий час євро виступав тільки в безготівковому обороті, а наявний грошовий обіг здійснювався національними грошовими одиницями країн – членів європейського валютного союзу. А 2002 року євро взяв на себе і готівково-грошовий обіг, а національні валюти припинили своє існування.

Настав завершальний етап створення економічного і валютного союзу в рамках ЄС. Було утворено спільний економічний простір зі своїм центральним банком, який виробляє єдину валютно-фінансову політику, і з європейською валютою.

Значення створення євро. Щоб визначити роль євро у світовій валютній системі, варто спиратися на процеси, що відбуваються у сфері грошового обігу під впливом об'єктивних економічних законів не тільки в національних масштабах, а й у світовій економіці.

Введення євро на початку 1999 року стало значною подією в міжнародній валютній системі. З 1 січня 2008-го кількість держав ЄС, які скасували свої національні валюти на користь євро, зросла до 17, союз поповнився двома новими країнами-членами: Мальтою і Кіпром. Це друге за рахунком розширення створеної 2002 року зони євро: 1 січня 2007-го до неї була прийнята Словенія. Крім вищепереліканих країн, у зону євро входять: Австрія, Бельгія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Ірландія, Італія, Нідерланди, Португалія, Іспанія, Велика Британія, Швеція, Данія, Люксембург. Із нинішнім входженням двох нових країн кількість людей, які проживають у зоні євро, зросла до 320 млн чоловік. Приєднання Кіпру і Мальти не приведе до великих економічних зрушень усередині єврозони, оскільки розміри економік цих країн не настільки значні в порівнянні з такими її учасниками, як Німеччина, Франція та Італія.

Створенням валютної бісистеми у ХХІ столітті світовий розвиток може не закінчитися. Не можна виключати з розгляду Азійський регіон. Японський ВВП значний. Крім того, темпи економічного зростання в Китаї свідчать про те, що в майбутньому ця країна також відіграватиме

важливу роль у світовій економіці. Уже зараз золотовалютні резерви Китаю, Гонконгу і Тайваню становлять значну суму. Слабкістю Азійського регіону є його розрізnenість, великі політичні розбіжності Японії і Китаю. Все це, однак, не виключає збільшення числа панівних валют.

Важливою особливістю нової світової валютної системи, з якою світ вступив у ХХІ століття, є те, що вперше з'явилася регіональна міжнародна валюта, бо до того часу світова валютна система характеризувалася взаємодією національних валют, із переважанням однієї з них над іншими.

ІІ. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Запитання для актуалізації знань

- Яку роль відіграють гроші в економіці країни?
- Як змінювалися вигляд і форма грошей в історії розвитку товарно-грошових відносин?
- Навіщо людині потрібні гроші інших країн світу?
- Чи звертали ви увагу на інформацію про курс національної грошової одиниці до інших валют світу?

Запитання для обговорення

1. Що таке валюта і міжнародна валютна система?
2. Що означає система золотовалютного стандарту?
3. Чому система золотовалютного стандарту не працює сьогодні?
4. Охарактеризуйте основні риси сучасної валютної системи.
5. Назвіть фактори, що впливають на курс національних валют.

Завдання

1. Запишіть характерні риси золотих і паперових грошей.

Золоті гроші	Паперові гроші

2. Запишіть відмінності кредитних грошей від паперових.

Кредитні гроші	Паперові гроші

Практична робота 2

Розраховуємо валютний курс

Завдання 1.

Національний банк України станом на 26.06.2015 установив такий офіційний курс гривні щодо іноземних валют

1 долар США (USD)	21,19 грн.
1 євро (EUR)	23,75 грн.

Визначте:

- Яку суму (у гривнях) потрібно поміняти українському туристові, який збирається в закордонну подорож і хоче взяти зі собою 500 євро і 350 доларів США?
- Скільки отримає грошей (у гривнях) польський турист, який приїхав на екскурсію до Києва, якщо він поміняє тут 600 євро і 200 доларів США?

Розв'язок

1. _____

2. _____

Завдання 2.

Користуючись валютним курсом із попереднього завдання, визначте вартість таких товарів у різних валютах.

Товар	Ціна		
	у гривнях	в євро	у доларах США
Смартфон	1 500		
Планшет	2 400		
Енциклопедія	120		
Шоколадка «Горіхова»	20		
Напій «Вітамін»	10		

Завдання 3

За даними Національного банку України були встановлені такі курси української гривні до іноземних валют:

Валюта	на 01.12.2001	на 01.12.2010	на 01.12.2014
Євро	7,20	11,50	25,50
Долар США	5,45	8,10	23,70

Визначте, як змінився валютний курс євро відносно долара США за період з 2001 до 2010 рр.; 2010 до 2014 рр. і за весь період у цілому.

Запитання і завдання для обговорення

1. Чому з часом змінюється курс валют?
2. Які фактори впливають на зміну курсу валют? Назвіть їх.
3. Які заходи може здійснювати уряд країни для стабілізації курсу національної валюти?

Оберіть правильну відповідь.

Валютний курс – це:

- а) ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни;
- б) курс, що встановлюється в результаті ринкових коливань, в умовах вільного ринку купівлі-продажу валюти на біржових торгах;
- в) співвідношення, яке випливає із встановленого між державами валютного паритету, обмінного співвідношення;
- г) курс, щодо якого проводяться розрахунки за угодою наступного робочого дня після її укладення.

Завдання 4. Розрахунок курсу купівлі-продажу валюти.

Банк 20.10.2013 оголосив таке котирування валют:

USD / UAN = 8,3530–8,3620; USD / EUR = 0,9210–0,9400.

Визначити крос-курс купівлі-продажу EUR / UAN.

Котирування валюти – це встановлення курсу валют.

Розв'язок

Курс *бід* – це курс купівлі валюти, курс *оффер* – це курс продажу валюти, різниця між ними становить заробіток продавця.

Крос-курс – це визначення обмінного курсу двох валют через третю. У загальному варіанті крос-курс можемо записати так:

$$(A / C) (C / B) = (A / B)$$

або для нашого варіанта:

$$(USD / UAN) (EUR / USD) = (EUR / UAN).$$

Таким чином, курс купівлі обчислюємо так:

$$8,3530 \times (1 / 0,9400) = 8,886,$$

а курс продажу:

$$8,3620 \times (1 / 0,9210) = 9,079.$$

Відповідь: EUR / UAN = 8,886–9,079.

Запитання і завдання для обговорення

1. Які фактори впливають на зміну курсу валют?
2. Чи можливе повернення міжнародної валютної системи до золотого стандарту?
3. Чи належить гривня до повністю конвертованих валют?
4. Наведіть приклади сучасних грошей. Чи мають вони переваги у використанні?

Тема 6. ВІДОМІ ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ СВІТУ

Ключові питання

1. Фінансові установи.
2. Рейтинг фінансових установ.

Цілі уроку:

- уміти наводити приклади найбільш відомих фінансових установ світу;
- аналізувати роботу Токійської біржі та великих страхових корпорацій;
- формувати вміння характеризувати та ранжирувати фінансові установи.

Основні поняття

Фінансова установа – це юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи кілька фінансових послуг, а також інші послуги, пов’язані з наданням фінансових послуг, і внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку.

Потрібний час: 2–4 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

Чим славляться швейцарські банки

Банківська система Швейцарії здавна асоціюється з надійністю, конфіденційністю і професіоналізмом. Фінансовим організаціям цієї держави довіряють свої вклади найбагатші і відомі люди планети.

На рахунках фінансових організацій країни зберігається третина всіх коштів, що перебувають на офшорних рахунках усього світу, свідчить неофіційна статистика. Ця частка досить велика. Сума внесків, таким

чином, перевищує 2 трлн доларів. Чому ж швейцарські банки вважаються найнадійнішими?

Розоритися важко. Система роботи банків в альпійській країні побудована так, що вони практично не можуть розоритися. А виходить, клієнти можуть не перевживати за збереження своїх коштів. Банки не обіцяють



своїм вкладникам гарантований дохід, не використовують концепцію депозитних рахунків.

У фінансовій системі країни практично не застосовується практика отримання доходу за рахунок різниці між обіцяною вкладникамі процентною ставкою і отриманого від клієнтських грошей прибутку. Банки не шукають об'єктів вкладення, що володіють високим ризиком, з метою отримати дохід на різниці. Фінансисти заробляють на засобах клієнтів максимум можливого, не беручи участь у прибутках вкладників.

Крім того, банки Швейцарії дуже рідко видають кредити. За рахунок чого ж тоді прибуток? Банкіри управляють коштами вкладників в їхніх інтересах і відповідно до вимог клієнтів. За це й стягується винагорода, приміром, 0,75% на рік від наявної на рахунку суми. Клієнт отримує все, що фінансова установа заробила на його гроші, віднімаючи лише оплату банківських послуг. У цьому пряма вигода для вкладників. Клієнтів приваблює й те, що можна не платити податок з доходу у формі річних відсотків на капітал, розміщений на банківських рахунках. До речі, у більшості інших країн подібний прибуток податком обкладається. Ставки з податку сягають від 15 до 50%! У Швейцарії ж не потрібно платити нічого.

Банки країни, крім того, крокують у ногу з часом і беруть на озброєння нові технології, що народжуються у фінансовому світі. Тут уже майже не використовуються паперові чеки з підписами і великі обсяги готівкових коштів. Їх усе частіше замінюють електронні перекази в системі інтернет-банкінгу і цифрові підписи. Звичайно ж, і збереження грошей забезпечується більше не за рахунок товщини стінок сейфів і модерних кодових замків, а завдяки мегабітній технології для кодування інформації.

Швейцарські банки зазвичай пропонують той розв'язок проблеми, що повністю влаштовує клієнта. Не важливо, ідеться про позов із колишнім чоловіком чи політичним переслідуванням вкладника в себе на батьківщині. Тому серед клієнтів швейцарських банків є також ті, хто бажають захистити капіталі від високих податків або неприємних перевірок.

Традиції зберігати заощадження в банках альпійської країни – кілька сотень років. Напевно, завдяки частим цивільних і локальних війнам, які стрясають Європу й окремі регіони світу, а також випадки політичних заворушень. Зберегти свої кошти в разі так званих «форс-мажорних» обставин люди намагалися завжди. Це було і в епоху Французької революції, і в період обох світових війн, і за часів краху соціалістичної системи й подальшої глобалізації.

Високу репутацію швейцарських банків захищає система регулювання і законодавство країни. Саме вони диктують особливі умови для роботи місцевих фінансових організацій, забезпечують конфіденційність і захист депозитних рахунків громадян інших країн.

Один із секретів високого рівня надійності та стабільноті – у сприянні держави.

Закон на боці вкладників. Закон про банки, ухвалений у країні 1934 року, заклав основи системи конфіденційності в банках Швейцарії. Однією з головних причин, що спонукали законодавців альпійської країни прийняти ці правила, була загроза фашистської Німеччини. Гітлерівці намагалися примусити швейцарські банки видати інформацію про клієнтів «для блага третього рейху». Однак закон, прийнятий у цій незалежній і нейтральній країні, передбачив кримінальну відповідальність за порушення банківської таємниці. Була закладена правова основа таємниці вкладу.

Тому й сьогодні отримати доступ до даних про особи вкладників чи історії їхніх рахунків дуже складно. Урядовим службам, тим більше інших держав, потрібно довести вчинення клієнтами фінансових установ небезпечних кримінальних злочинів. Виняток може бути зроблене для Інтерполу, якщо в мотивованому зверненні цієї організації буде міститись інформація про доведення відмивання грошей. Недостатньо звинувачення в несплаті тією чи іншою особою податку. У Швейцарії це не вважається кримінально караним вчинком, а лише адміністративним правопорушенням.

Не так давно швейцарський парламент проголосував за те, щоб закріпити в конституції країни положення про банківську таємницю. Зроблено це було всупереч тиску Європейської комісії. Вона вимагала прозорості, а також надання вичерпної інформації про рахунки громадян країн, що входять до Євросоюзу. Об'єднана Європа вказувала на можливість створення фінансових дір, крізь які можуть піти від оподаткування дуже великі суми. З боку членів Європейського Союзу лунали погрози запровадити економічні санкції. Проте швейцарці не поміняли переконань і залишилися при своїй думці.

Так що право вкладника зберігати інформацію про свій рахунок від чужих очей знайшло відображення в основному законі Швейцарії. Порушивши правила, банкіри можуть не тільки потрапити за грати, а й будуть зобов'язані відшкодувати збиток і піддатися великому штрафу. Таємниця вкладу залишається в силі і після того, як рахунок клієнта буде закритий. За часом банківська таємниця не обмежена.

Злочинців не покривають. Природно, Швейцарія не прагне захистити економічних злочинців. За оцінками експертів, банківське законодавство країни відповідає найсуworішим світовим стандартам із протидії легалізації «брудних» грошей, а також у сфері боротьби з організованою злочинністю. Однак клієнти, віднесені до розряду респектабельних і законослухняних, можуть не побоюватися за збереження таємниці вкладу.

Дещо докладніше про боротьбу зі злочинцями. Припустімо, громадянин Швейцарії підозрюється у скoenні кримінально карного діяння. Якщо органи слідства нададуть рішення суду, потрібні для розслідування, відомості можуть бути розкриті. Ті ж дії можуть бути здійснені і відносно громадян інших країн, які вчинили злочини за кордоном.

Щоправда, банківська таємниця може бути розкрита в цьому разі лише настільки, наскільки передбачено в договорі між Швейцарією і країною, чиї правоохоронні органи секретну інформацію запросили. Правда, безпосередньо органи слідства зарубіжних країн звернутися у швейцарський банк не можуть. Для отримання запрошуваних відомостей їм знадобиться рішення швейцарського суду. Проступок, скоений порушником, має підпадати під дії кримінального законодавства Швейцарії. В іншому разі у відповідь на запит правоохоронців буде відмова.

Страхові корпорації США і Великої Британії

Американський страховий бізнес відрізняється величезним розмахом і не має собі рівних у світі. Американські страхові монополії контролюють приблизно 50% усього страхового ринку індустріально розвинених країн світу. У США працює понад 8 тис. компаній майнового страхування і близько 2 тис. компаній зі страхування життя.

Кожен штат має своє страхове законодавство і свій регулятивний орган (нагляд). Єдиного федерального закону про страхування і єдиного федерального органу з нагляду за страховою діяльністю немає.

Кожен штат висуває свої вимоги до мінімального рівня капіталу, видів запропонованого страхування, проводить ревізію підконтрольних страхових компаній, здійснює загальне регулювання страхової діяльності шляхом видаання ліцензії брокерам, агентам і самим страховим компаніям.

У США є два типи страхових компаній: акціонерні товариства і товариства взаємного страхування. Державних страхових фірм не існує. Акції акціонерних товариств може придбати як фізична, так і юридична особа.

Історично ж у США страхові компанії в основному були компаніями взаємного страхування, за розміром вони традиційно менші від акціонерних товариств.

Страхові компанії здійснюють три типи страхування:

- страхування життя і здоров'я, медичне, пенсії, ощадне і т. д.;
- комерційне (широкий спектр);
- особисте (мається на увазі страхування будівель, автомобілів та іншого майна громадян).

Законодавчо передбачена спеціалізація страхових компаній на проведенні операцій зі страхування життя і майна. Активи всіх страхових компаній становлять приблизно 1,6 трлн доларів США. У середньому активи однієї компанії становлять 950 млн дол., а на 12 найбільших компаній припадає 45 млрд доларів.

Страхова індустрія у США є єдиною, яка не підпадає під антимонопольне законодавство. Діяльність усіх страховиків США ретельно аналізують три консалтингові компанії: A.M. Best, Moody S, Standart & Poors, які займаються аналізом стану страхових фірм і щокварталу видають

каталоги про їхню роботу. Вони публікують у пресі офіційні рейтинги страхових компаній щодо надійності для клієнта і дані про стан їхньої платоспроможності.

Окремі компанії, особливо брокерські, мають спеціальні підрозділи з аналізу діяльності інших підприємств. При цьому основними факторами, за якими проводиться аналіз, є: фінансове становище; виплати за позовами і рівень сервісу; безпека і запобігання втратам; гнучкість у роботі компанії; вартість послуг (мінімальні тарифні ставки).

Рівень втрат, доходи і коефіцієнт прибутку з інвестицій та рівень дебіторської заборгованості вважаються критеріями ефективності роботи страховика.

У США широко використовується електронний банк даних про всі страхові компанії, що дає можливість розподілити компанії за ризиком, розмірами премії тощо. Однією з найважливіших особливостей найбільших компаній США зі страхування життя є та обставина, що в силу високого авторитету страхових компаній в їхнє управління передаються багатомільярдні кошти, які належать різним пенсійним фондам. Завдання страхових товариств в цьому разі – шляхом розумної інвестиційної політики забезпечити збереження і приріст довірених коштів. За управління цими засобами страхові компанії стягають комісійну винагороду. І навіть помірні розміри – 0,1% від узятих в управління сум приносять мільйонні доходи.

Інвестиційні вкладення мають величезне значення для американських товариств зі страхування життя. Прибутки компанії отримують не так за рахунок прямих страхових операцій, скільки від інвестицій.

Однак ще важливіше інше: величезні інвестиційні ресурси перетворюють страхові компанії в один із впливових зовнішніх центрів фінансового контролю щодо промислових корпорацій.

Фінансові зв'язки підкріплюються особистою унією, за неповними даними, страховики США засідають у 27 із кожних 100 рад директорів американських промислових корпорацій. Попереду страхових компаній у цьому плані – тільки комерційні та інвестиційні банки.

Організаційно основу американських страхових компаній становлять акціонерні товариства і товариства взаємного страхування. Існує інститут страхових брокерів – страхових агентів або незалежних брокерських фірм. Так, наприклад, одне з найбільших товариств зі страхування життя – супільство «Пруденшл» має 22 тисячі страхових брокерів.

Варто зазначити, що на американському страховому ринку (відповідно до загальної світової закономірності) зростає обсяг витрат. На початку 1980-х років звалилася картельна система встановлення ставок страхової премії, яка діяла протягом усього післявоєнного періоду. Законодавство фактично заохочувало страхові компанії вести єдину цінову політику щодо страховальників.

У 1983–1984 рр. у низці штатів були зняті обмеження на рух ставок премії. У силу гострої конкуренції ставки впали на 15, 30 і навіть 40%. Це призвело до того, що багато малих страхових компаній, особливо з майнового страхування, понесли великі збитки.

Найбільші страхові компанії світу, і насамперед Сполучених Штатів, являють собою фінансові конгломерати: через дочірні компанії вони можуть, крім страхування, займатися наданням кредитів і позик, організовувати чекове обслуговування клієнтів, емітувати розрахункові кредитні картки, проводити операції з нерухомістю, з цінними паперами, управляти майном і капіталом за дорученням клієнтів.

Найбільша транснаціональна компанія зі страхування майна «Стейт фарм мьючуел отомобіл іншуранс компані» зі збору премій займала перше місце не тільки у США, а й в усьому світі. Заснована 1922 року в штаті Іллінойс. Це компанія зі страхування транспорту, майна, від нещасних випадків, авіації і з перестрахування.

Страховий ринок у США остаточно сформований. Страхова система США є однією з кращих у світі, це видно з різних показників (наприклад, з виплати страхових премій США займають перше місце у світі).

Страховий бізнес Великої Британії протягом багатьох років концентрується в Лондоні – важливому світовому фінансовому центрі. Найбільше Лондонський страховий ринок обслуговує фінансові потоки низки країн і компаній. Авторитет Лондонського міжнародного страхового ринку базується на значному кадровому потенціалі фахівців страхової справи, високорозвиненій інфраструктурі ринку, а також присутності тут широко відомої за межами Великої Британії страхової корпорації «Ллойд».

У Лондоні розміщені представництва або дочірні структури всіх найбільших страхових компаній світу. Тут працюють центральні офіси всіх найбільших міжнародних страхових брокерів. Працює найстаріше (засноване 1760 року) і найбільш авторитетне класифікаційне товариство – Реєстр судноплавства «Ллойд».

У Лондоні розміщені штаб-квартири низки міжнародних страхових організацій, а також деякі структури національного страхового ринку (Інститут лондонських страхувальників, Інститут дипломованих страхувальників та інші), діяльність яких має міжнародний характер.

Страхова індустрія Великої Британії є найбільшою в Європі. У страховому бізнесі зайнято 340 тис. працівників, що становить третину від загальної кількості працюючих у сфері фінансів.

Частка страхової індустрії в закордонному прибутку становить 8 мільярдів фунтів стерлінгів; 20% інвестицій на ринку акцій належать страховим компаніям.

Щодня виплачується 225 мільйонів фунтів стерлінгів у формі пенсійних виплат і виплат, пов'язаних зі страхуванням життя; 41 мільйон фунтів стерлінгів – інші загальні страхові виплати.

Структура страхового ринку. 822 страхові компанії уповноважені урядом Великобританії або іншим представником Європейського Союзу надавати страхові послуги на території Об'єднаного Королівства.

Близько 600 із них мають право займатися тільки загальними видами страхування (страхування засобів автотранспорту, комерційне страхування та ін.); 165 компаній уповноважені проводити страхові операції з довготривалого страхування (страхування життя і пенсійне страхування); 85% ринку зі страхування засобів автотранспорту належать 10 найбільшими страховими компаніями, що займаються відповідним видом страхування; 81% ринку зі страхування майна також контролюється 10 найбільшими компаніями. Що стосується ринку з довготривалого страхування, то тут спостерігається інша ситуація: 10 найбільших компаній контролюють тільки 61% ринку.

Інвестиційні вкладення. Інвестиції страхової індустрії Великобританії, які перебувають у формі акцій та інших активів, становлять 1 100 мільярдів фунтів стерлінгів. Сума інвестицій загального страхового бізнесу – 104 мільярди, а довготривалого страхування – 1 043 мільярди. Більша частина інвестицій страхових компаній існує у формі акцій. Страховому бізнесу належать понад 20% акцій британських компаній.

У страховому бізнесі Великобританії зайнято 340 000 працівників. Це в півтора раза більше, ніж в автомобілебудуванні й у два з половиною раза більше, ніж у сферах водо-, газо- та енергопостачання.

Вартість послуг страхового ринку Великої Британії, які експортуються за кордон, становить 4 мільярди фунтів стерлінгів, що дорівнює половині вартості експорту нафти та одній третині вартості всіх споживчих товарів, які експортує Велика Британія.

Кожного дня британські страхові компанії здійснюють пенсійних виплат у розмірі 135 мільйонів фунтів стерлінгів, у той час як британський уряд щодня виплачує 110 мільйонів фунтів стерлінгів у формі державних пенсій. Страхові компанії є найбільшими вітчизняними власниками у країні – 2%, а банки – тільки 1% акцій.

Система охорони здоров'я. Досвід організації державної системи охорони здоров'я Великої Британії свідчить про її високу ефективність і доступність за відносно низьких витрат на медичну допомогу. Основна частина коштів надходить із державного бюджету і розподіляється зверху вниз по управлінській вертикалі. У Великій Британії використовується система бюджетного фінансування охорони здоров'я, що обумовлює його державний характер із великою роллю централізації управління. Централізоване фінансування дозволяє стримувати зростання вартості лікування.

Фінансовою основою Національної системи охорони здоров'я є надходження від податків, які становлять 90% бюджету охорони здоров'я. Тільки 7,5% бюджету формується за рахунок внесків роботодавців.

Таким чином, Національна система охорони здоров'я практично існує за рахунок коштів, які вносять платники податків і виділяються урядом на охорону здоров'я зі статті затрат на соціальні потреби. Істотним недоліком бюджетного фінансування охорони здоров'я є схильність до монополізму, ігнорування прав пацієнтів, здебільшого, відсутність можливості вибору лікаря, лікувального закладу. У монополістичній структурі неминучим є зниження якості медичних послуг через диктат їхнього представника (виробника, продавця) і відсутність можливості здійснення контролю за діяльністю медичних установ з боку користувачів, споживачів медичних послуг.

Закон про страхування, ухвалений 1912 року, ввів принцип обов'язковості та охопив у коло обов'язкового медичного страхування третю частину населення Англії, Шотландії та Ірландії, практично всіх осіб, працюючих і службовців за договором наймання за невеликим винятком.

Уряд Великої Британії пропонує стимулювати намагання Національної системи охорони здоров'я до підвищення ефективності надання медичної допомоги за рахунок збільшення конкуренції між її різновидами. Введено розділення відповідальності за придбання медичної допомоги і за її надання.

Приватне медичне страхування у Великій Британії охоплює переважно ті сфери медичних послуг, що не забезпечуються Національною службою охорони здоров'я. Приватним добровільним медичним страхуванням охоплено більш як 13% населення. Головний принцип діяльності приватних страхових компаній – це доповнення державної системи охорони здоров'я. Це означає, що об'єктом страхування є тільки ті ризики, які не бере на себе Національна служба охорони здоров'я. Ураховуючи високий рівень розвитку Національної служби охорони здоров'я, сфера діяльності приватного медичного страхування достатньо обмежена, вона охоплює тільки платну частину медичної допомоги як у комерційних медичних закладах, так і в лікарнях Національної служби охорони здоров'я. Страхові програми добровільного медичного страхування розгалужуються тільки на ту частину діяльності державних медичних закладів, яка виходить за рамки суспільних зобов'язань.

Чим відома Токійська біржа

У Японії функціонує один із найпотужніших і динамічних у світі ринків цінних паперів. У сучасній ринковій економіці Токійська фондова біржа займає особливе і дуже важливе місце. За ринковою капіталізацією вона поступається тільки Нью-Йоркському майданчику. Зараз на біржі торгують близько 2 300 цінними паперами японських компаній і понад 30 паперами закордонних емітентів. Токійська фондова біржа вважається однією з найавторитетніших майданчиків світу. На біржі завжди спостерігається висока активність інвесторів, саме з цієї причини головний офіс біржі,



що в Токіо, а також численні філії успішно функціонують протягом багатьох років.

Історія виникнення Токійської фондою біржі

У травні 1878 року в Токіо було відкрито перший будинок нової для Японії фінансової установи – фондою біржі. Першими власниками і менеджерами Токійської біржі були японський міністр фінансів Окума Шігенобу і юрист, який займався корпоративним правом, Шібусава Ейічі. Спочатку торгівці акціями, які збиралися на біржі, надягали виключно національний одяг – кімоно. У середині 90-х років XIX століття біржа переїжджає в нову будівлю, змінюється також її структура – тепер це вже не товариство двох партнерів, а акціонерне товариство, нехай і з обмеженим колом власників. З плинном часу з'являється все більше державних облігацій – як і в багатьох країнах того часу, уряд Японії турбувався своєю військовою могутністю і почав нарощувати оборонні бюджети за рахунок залучення коштів великих капіталістів.

До початку Другої світової війни в Японії працювали 11 бірж. Однак після перших воєнних років стало зрозуміло, що мати стільки розрізнених майданчиків, які торгують цінними паперами, неефективно. Тому 1943 року було прийнято рішення об'єднати всі біржі в одну на базі Токійської. Хоча, як показало недалеке майбутнє, цього можна було і не робити – об'єднана біржа закрилася незабаром після бомбардування Хіросіми і Нагасакі в серпні 1945 року. Будівлю Токійської біржі зайняли американські військові. До січня 1948-го в ній була штаб-квартира окупантійних військ, які управляли країною аж до моменту передання всієї влади японському урядові на початку 1950-х років. При цьому торгівля цінними паперами у країні тривала, правда, всі угоди укладалися не публічно на загальному біржовому майданчику, а між конкретними інвесторами та власниками акцій і облігацій. Повоєнне азійське диво – швидке зростання економічних і фінансових систем найбільших країн регіону – природно, торкнулось і Японії. Країна почала виходити в лідери світової економіки за рахунок своїх технологічних розробок і прогресивних інновацій. І хоча на самій біржі до 1974 року не існувало навіть електронних табло і ціни на всі папери писали звичайною крейдою на чорній дощці, вартість акцій японських компаній з 1968 року постійно зростала. Саме в той час урядом Японії були введені необхідні обмеження на діяльність брокерів і деякі нові правила проведення біржових операцій. Особливо помітним зростання цінних паперів стало в період з 1983 до 1990 рр. – за ці сім років Токійська фондова біржа стала першою у світі за ринковою капіталізацією розміщених тут компаній (60% обсягу світового фондового ринку було зосереджено саме в столиці Японії). Успішна стратегія конкурентів

з Нью-Йорка незабаром змінила ситуацію, однак друге місце міцно закріпилося за Токійською біржею.

А 1999 року на найбільшій фондовій біржі Японії закінчилася епоха «живих» торгов – майданчики, на яких працювали брокери, що проводили операції, були закриті. Уся торговля перейшла на електронний ринок. Кілька разів використання електронних систем призводило до серйозних збоїв у торговельних процесах. Так, 1 листопада 2005-го біржа змогла пропрацювати тільки півтори години. Через 90 хвилин після відкриття торгов відмовила встановлена напередодні комп’ютерна система торгов, розроблена компанією Fujitsu. Робота фондового майданчика зупинилася на чотири з половиною години, що стало рекордним простоею у новітній історії Токійської біржі. Інший неприємний випадок стався через те, що під час проведення IPO компанії J-Com 2005 року співробітник фірми Mizuho Securities, що здійснювала технічну підтримку розміщення акцій, ввів при виставленні цінних паперів на продаж помилкові дані. Замість того щоб призначити ціну однієї акції в 610 000 єн, він виставив 610 000 акцій за одну єну. У перші ж секунди торгов найбільш кмітливі і швидкі брокери почали скуповувати за безцінь акції J-Com. Адміністратори біржі зрозуміли помилку і постаралися скасувати скочені операції. Однак незважаючи на докладені зусилля, втрати J-Com становили 347 млн доларів – цю суму емітентові порівну відшкодували Токійська фондова біржа і Mizuho Securities. Останній великий збій стався на біржі в Токіо в січні 2006 року, коли кількість угод, проведених на ній, досягла 4,5 млн, і торги зупинилися на 20 хвилин.

Уряд Японії зобов’язав власників біржі підготувати програму вдосконалення комп’ютерної системи, яка дозволила б запобігти таким проблемам у майбутньому.

Зараз компанії, акціями яких торгують на Токійській біржі, поділяються на три великі групи: Першу секцію (компанії з найбільшою капіталізацією), Другу секцію (середні компанії) і секцію Mothers [цим англійським словом («мами») на Токійській біржі називають найбільш швидко зростаючі компанії і галузі ринку – термін з’явився з неточною абревіатури для відповідного поняття Market of the High-Growth and Emerging Stocks]. Приблизно 65% емітентів входять до Першої секції, найменше компаній потрапляють у «материнський» список. Вартість усіх цінних паперів, якими торгують на Токійській фондовій біржі, перевищує 5 трлн доларів. Основними показниками стану справ на Токійській фондовій біржі є два головні індекси: NIKKEI і TOPIX. З них найбільш затребуваним в інвесторів і брокерів став, звичайно, індекс NIKKEI, який розраховується як середнє зважене значення цін акцій 225 найбільш активних компаній Токійської фонової біржі. Індекс TOPIX розраховує сама Токійська фондова біржа як середнє зважене значення цін акцій усіх компаній Першої секції біржі, що перебувають у вільному обігу. Цей

індикатор уперше був опублікований 1969 року зі значенням 100 пунктів. Сьогодні TOPIX розраховується кожні 15 секунд.

Головним методом торгівлі Токійської фондою біржі (ТФБ) до 1999 року був подвійний аукціон, аналогічний Нью-Йоркській фондової біржі, тобто торгівля «з голосу» в біржовому операційному залі. Сьогодні біржа перейшла на комп'ютерні системи CORES і FORES. Торгівлю похідними інструментами (ф'ючерсами та опціонами) обслуговує система CORES. Торгівля ведеться великими лотами, тобто пакетами, зазвичай, в 1 тис. акцій вартістю 50 тис. єн, оскільки більшість японських акцій мають номінал 50 єн. Лише окремі акції мають інші номінали, наприклад 20 і 500 єн. Заявки, які надходять на біржу від брокерсько-дилерських фірм, передаються по телефону або за допомогою комп'ютеризованих телекомуникаційних мереж. Активно розширяється використання системи автоматизованого здійснення операцій. На Токійській фондовій біржі виділяються дві секції основного ринку. Перша здійснює котирування акцій найбільших корпорацій – їх приблизно 1 200. На другому котируються акції близько 600 менш відомих компаній. Для акцій, що не котируються на основному ринку, на біржі існують спеціальні альтернативні ринки. Допуск акцій національних компаній до котирування передбачає виконання ними низки умов, зокрема за розміром акціонерного капіталу (не менше ніж 1 млрд єн), за розміром прибутку до оподаткування за останній рік (не менше ніж 400 млн єн), беззбитковості діяльності за останні п'ять років та ін.

В обороті Токійської фондою біржі з дозволу Міністерства фінансів 1973 року з'явилися перші акції іноземних компаній, ринок став інтернаціоналізуватися. Вимоги, установлені до котирування акцій іноземних компаній, суворіші, ніж для національних. Усі функції, що їх сьогодні здійснює Токійська фондова біржа, перерахувати практично неможливо. І все ж головним її призначенням залишається мобілізація коштів для фінансування діяльності акціонерних компаній. Відчутне фінансове підживлення на біржі отримує й держава, яка розміщує тут свої облігації. Відпрацьований десятиліттями механізм стимулює тих інвесторів, які підтримують найбільш потрібні для суспільства види підприємницької діяльності. Високо цінуються акції, які вже приносять пристойні дивіденди або обіцяють їх у майбутньому. Що гостріша потреба споживачів у будь-яких товарах, то вища їхня ціна і більша норма прибутку. Курс акцій – чутливий барометр перспективності виробничо-комерційної діяльності компаній. Вкладники тікають від тих, хто відстає від вимог ринку, зате охоче підтримують багатообіцяючих початківців. Токійська фондова біржа – особливий вид юридичної особи. Усі 114 її членів – організації. На відміну, наприклад, від американських фондових бірж, членство приватних осіб на ТФБ не допускається. Вищим органом біржі є загальні збори членів, яке вирішує тільки найбільш істотні питання, пов'язані зі

зміною у статуті. Розв'язанням менш масштабних проблем займається рада керівників, до якої входять голова, шість директорів, 13 керуючих – президентів найбільших брокерських будинків Японії, а також представники промислових, фінансових і наукових кіл, преси.

Мета біржі – створити сприятливі умови для обігу цінних паперів з урахуванням інтересів усіх учасників угод з акціями, перш за все посередників – членів біржі. Це визначає особливості її бюджету.

Токійську фондову біржу поділяють на дві секції: перша – для великих корпорацій, а на другій обертаються акції компаній середньої величини. Новачки потрапляють спочатку у другу секцію і лише через рік можуть тримати іспит на право увійти в еліту. Дедалі більший інтерес до використання Токійської біржі проявляють іноземні компанії. Серед них такі всесвітньо відомі американські фірми, як «Тексас інструментс», «Хьюлетт-Пакард», «Моторола» і Дойче Банк.

Основою світового успіху Токійської фонової біржі є її корпоративна філософія. Корпоративна філософія біржі являє собою набір правил, яким біржа і група ТФБ слідують у процесі реалізації свого бізнесу. У додаток до втілення в життя планів розвитку системи управління біржею і процедури прийняття рішень, корпоративна філософія поєднує основи поведінки для всіх робітників і службовців ТФБ у процесі здійснення ними своїх професійних обов'язків. Для розвитку найбільш дружніх партнерських відносин із суспільством і щоб нести соціальну відповідальність перед суспільством у рамках корпоративної філософії в ТФБ були розроблені правила корпоративної поведінки, що базуються на корпоративній етиці. Усі робітники і службовці ТФБ повинні дотримуватися і виконувати розроблені правила, приносити користь суспільству, вносити свій внесок у розвиток організації.

Наприкінці жовтня 2006 року керівництво Токійської фонової біржі оголосило, що веде перемовини про співпрацю з Нью-Йоркською фондовою біржою. Якщо двом найбільшим біржам вдастся домовитися, у світі з'явиться перша міжконтинентальна торгова площа. Одночасно NYSE веде перемовини про злиття з європейською біржею Euronext. Нью-Йоркська біржа прагне створити глобальний фондовий майданчик раніше від свого основного конкурента – американської електронної біржі NASDAQ.

Судячи з усього, прямого злиття між біржами не буде, ідеться про обмін цінними паперами. Біржі мають намір обмінятися 10% акцій, причому ініціатором цього плану виступила NYSE.

У разі якщо сторонам вдастся досягти угоди ще до обміну акціями, вони зможуть координувати свої дії й уніфікувати технологію торгов, що, на думку аналітиків, практично означатиме появу першого міжконтинентального фондового ринку.

ІІ. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Запитання для актуалізації знань

1. Дайте визначення терміна «фінансова установа».
2. Наведіть приклади відомих вам фінансових установ.

Завдання

«Чим славляться швейцарські банки»

Запропонуйте учням підготувати розповідь про особливості функціонування швейцарської банківської системи.

Завдання

«Страхові компанії»

Складіть порівняльну характеристику страхових компаній (традицій страхування) у США і Великій Британії.

Дослідження

«Найбільші фінансові установи світу»

Далі наведено 12 компаній, що 2012 року очолювали рейтинг найбільших фінансових установ.

1. JPMorgan Chase (США) – банківська справа
2. HSBC Holdings Plc (Велика Британія) – банківська справа, холдингова компанія
3. ICBC (Китай) – банківська справа
4. Berkshire Hathaway (США) – фінансова компанія
5. Citigroup (США) – фінансове обслуговування
6. BNP Paribas (Франція) – банківська справа
7. Wells Fargo (США) – страхова компанія
8. Banco Santander (Іспанія) – фінансово-кредитна група
9. CCB-China Construction Bank (Китай) – банківська справа
10. Allianz (Німеччина) – страхова компанія
11. Bank of China (Китай) – банківська справа
12. Agricultural Bank of China (Китай) – банківська справа

Завдання. Назвіть характерні риси діяльності Токійської біржі.

Рейтинг найбільших фінансових компаній 2014 року

Mісце	Назва компанії	Країна	Ринкова вартість млрд дол.
1	ICBC Банківська діяльність	Китай	278
2	China Construction Bank Банківська діяльність	Китай	212
3	Agricultural Bank of China Банківська діяльність	Китай	190
4	Bank of China Банківська діяльність	Китай	199
5	Berkshire Hathaway Холдингова компанія	США	354
6	JPMorgan Chase Банківська діяльність	США	225
7	Wells Fargo Банківська діяльність	США	278
8	HSBC Holdings Банківська діяльність	Велика Британія	167
9	Citigroup Банківська діяльність	США	156
10	Allianz Страхова справа	Німеччина	82

Запитання і завдання для обговорення

- Яку роль відіграють фінансові установи в сучасному світі?
Чому?
- Наведіть приклади найвідоміших банків, страхових компаній, бірж у світі.

Тема 7. СТАЛИЙ РОЗВИТОК

Ключові питання

1. Економічний розвиток.
2. Сталий розвиток.
3. «Зелена економіка».

Цілі уроку:

- пояснити сутність економічного розвитку;
- формувати знання про станий розвиток суспільства;
- наводити приклади економії ресурсів;
- формувати усвідомлення необхідності забезпечення сталого розвитку.

Основні поняття

Сталий розвиток – це модель економічного зростання, в якій використання ресурсів направлено на задоволення потреб людини при збереженні навколошнього середовища, так що ці потреби в розвитку можуть бути задоволені не тільки в сьогодені, а й для майбутніх поколінь.

«Зелена економіка» – напрям в економічній науці, який сформувався в останні два десятиліття і вважає, що економіка є залежним компонентом природного середовища, в якому вона існує і є його частиною.

Потрібний час: 2–4 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

Значення фінансів для економічного розвитку суспільства в умовах глобалізації.

Сучасний світовий розвиток характеризується все більшою глобалізацією, яка за відносно короткий час стала тотальним світовим процесом,



усередині якого зародилася і розвивається внутрішня криза. Паралельно з цим різко посилюються зовнішні антиглобалізаційні впливи, конфлікти і масові протести. Це пов'язано з тим, що некерована, насильницька глобалізація загрожує вже не тільки бідним і відсталим країнам, а й країнам-лідерам, не виключаючи і США як «головного глобалізатора».

Починаючи вже зі своїх початкових стадій, глобалізація демонструє все нові небезпеки і ризики, масштаби яких стають загальносвітовими. Це виклики всьому людству, тому повинно йтися

про загальнолюдську відповідальність за те, що відбувається у світі, і про загальнолюдські зусилля з гармонізації облаштованості світу.

Наростання глобалізаційних процесів призводить до прискорення розриву в рівнях розвитку багатих і бідних країн. Головна причина цього розриву – ріст нееквівалентного обміну. Статистика ООН свідчить, що, якщо різниця між багатими і бідними країнами за показниками виробництва ВВП на душу населення 1960 року становила 1 : 30, то через 30 років, тобто 1990-го, це співвідношення досягло 1 : 60, а 1999 р., через дев'ять років – 1 : 90. Усе це свідчить про серйозне прискорення розриву.

Глобалізація веде до незворотної зміни двох основних механізмів ринку, а саме: вона змінює характер основного двигуна прогресу капіталістичної економіки – ринкової конкуренції – і остаточно руйнує «вільний ринок». Сучасна світова глобальна економіка демонструє тенденцію до віртуалізації праці і виробництва.

Глобальні процеси не обмежуються тільки економічною і фінансовою сферами. Вони втручаються у проблеми людського розвитку, якість життя людини. У глобальному світі людина перетворюється на «глобальну людину».

Декларовані постулати про те, що саме людина повинна бути поставлена в центр розвитку яквища соціальна цінність, руйнуються поведінкою глобальних транснаціональних корпорацій, для котрих понад усе їхні власні економічні інтереси, отримання надприбутків. Вони створюють спеціальні технології маніпулювання людиною, її потребами, свідомістю, поведінкою. Такі поняття, як свобода людини, її громадянський суверенітет і рівність з урядом і державою, глобальні корпорації не визнають, як не визнають і суверенітет слабких і бідних націй-держав. Переслідуючи свою мету, глобальні корпорації руйнують соціальні програми, перешкоджають соціалізації розвитку.

Глобалізація визначає принципи розбудови світового господарства загалом і диктує умови розвитку і системи цінностей для національних економічних систем.

Суб'єктами глобалізації виступають насамперед:

- а) міжнародні інституції, що утворилися після завершення Другої світової війни: Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, Світова організація стандартизації;
- б) уряди окремих держав (переважно промислово розвинутих); Велика сімка (G7);
- в) транснаціональні корпорації (ТНК).

Про масштаби міжнародної діяльності ТНК свідчить зростання відношення зарубіжних активів ТНК до світового валового продукту, що досягло рівня 57% у другій половині 1990-х років. Перше покоління ТНК становили головним чином так звані колоніально-сировинні ТНК.

У ході Першої світової війни і в повоєнний період набрали силу ТНК, що спеціалізувалися на виробництві озброєнь. Тоді ТНК ще не здійснювали істотного впливу на світову економіку. Загальна кількість ТНК до початку 40-х років ХХ століття не перевищувала 300.

Справжній бум росту ТНК відбувся в останні 30 років. Так, якщо 1970 року було зареєстровано тільки сім тисяч подібних фірм, то 2005-го – близько 60 тисяч, а кількість їхніх закордонних філій становить 450 тисяч, обсяг продажу – 9,5 трлн дол. США. Із 500 наймогутніших ТНК 85 контролюють 70% усіх закордонних інвестицій. Загалом, в останнє десятиріччя 500 найбільших ТНК реалізують:

- 80% усієї виготовленої продукції електроніки і хімії;
- 95% – фармацевтики;
- 76% – продукції машинобудування.

За прогнозами західних економістів, у найближчі роки у світовому господарстві встановиться монопольне панування 400–500 ТНК. Причому 300 із них будуть розпоряджатися 75% валового промислового продукту світу.

Основна частина міжнародних компаній зосереджена у США, Японії і країнах ЄС.

Зважаючи на подібні глобальні масштаби діяльності, можна припустити, що ТНК не лише формують міжнародні виробничі, науково-технічні зв'язки і співробітництво, а й виступають основними суб'єктами тінізації міжнародної економіки.

До такого висновку можна дійти, ураховуючи значну кількість випадків недобросовісної конкуренції, недостатню прозорість внутрішньо корпоративного руху, факторів виробництва і продуктів праці, що дає можливість приховувати певну частину прибутку, одержану у країні перебування дочірньої компанії.

Розширення обсягів і видів економічної співпраці на міжнародному рівні є об'єктивним наслідком інтенсифікації міжнародного співробітництва за останні роки. Якщо наприкінці XIX – на початку ХХ століть міжнародні економічні відносини обмежувалися міжнародною торгівлею та окремими видами фінансових трансакцій і термін здійснення таких операцій становив кілька тижнів, а то й місяців, то у другій половині ХХ століття спостерігається не лише прискорення циклу (гроші – товар – гроші) і розширення структури міжнародного співробітництва, а й істотно скорочуються часові терміни здійснення операцій (до кількох годин, а то й хвилин).

Головним гравцем глобалізаційної економічної системи є США (10% обсягів світового валового продукту).

Ситуація у світовій економіці постійно змінюється, а в останні десятиріччя темпи цих змін постійно зростають.

Економічна складова сталого розвитку

Концепція сталого розвитку. Наприкінці ХХ століття збереження середовища проживання людини стало однією з найважливіших проблем людства. Різке зростання екологічних проблем нині властиве більшості країн світу. Його зумовили нинішній рівень науково-технологічного прогресу і стрімке збільшення населення на земній кулі, особливо у другій половині ХХ століття. Так, за 19 останніх століть кількість населення зросла лише до 1,7 млрд осіб, тоді як за 1900–2000 роки це число збільшилося до 6 млрд, тобто в середньому за рік воно зростало на 56–57 млн осіб. Науковий прогноз передбачає подальше зростання чисельності населення 2015 року до 7,27–7,92 млрд осіб.

З цих причин для багатьох країн світу характерним був бурхливий розвиток промислового і сільськогосподарського виробництва, будівництва, транспорту, сфери послуг. Це, у свою чергу, супроводжувалося, по-перше, виникненням великих міст, міських агломерацій і технополісів з якостями, не властивими природному середовищу, а по-друге, вимагало залучення у виробництво додаткової кількості ресурсів. Наслідком цього стало скорочення окремих життєво важливих ресурсів – лісових, земельних і водних, а також надмірне забруднення довкілля в багатьох регіонах землі. До кінця ХХ століття всі компоненти біосфери зазнали тією чи іншою мірою впливу людини. Сталися помітні зміни в рельєфі, спричинені гірничорудною промисловістю, містобудівництвом, інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва. Геоморфологи нерідко вирізняють, поряд із природними, антропогенні форми рельєфу: кар'єри, відвали, затоки, канали тощо. У ХХ столітті значно посилився вплив людини на клімат. Він обумовлений зростанням міст, інтенсифікацією промислового виробництва. Учені почали виокремлювати і досліджувати специфічний міський клімат. Після війни в багатьох країнах велося велике гідробудівництво, виникли штучні водосховища, які тепер значною мірою впливають на довкілля. Унаслідок людської діяльності скорочуються природні запаси родючих земель, прісної води, лісових масивів, рослинного і тваринного світу.

Особливо загрозлива ситуація склалася в експлуатації мінерально-сировинних родовищ, передусім у видобутку паливно-енергетичних ресурсів (кам'яного вугілля, нафти і газу). Вичерпність і невідновлюваність цих ресурсів усе більшою мірою стає загрозою для людства. Їхніх запасів у надрах за нинішнього рівня споживання залишилось на 50–200 років. Яка можлива відповідь на цей глобальний виклик? Сучасні екологічні проблеми породжені перш за все науково-технологічним прогресом, особливо науково-технічною революцією ХХ століття, яка триває й досі. Природно, що в їх розв'язанні вирішальна роль належатиме науці та новим технологіям. Новітні досягнення у цій сфері породжують реальні надії на збереження здорового для людини життєвого середовища. По-друге, в останні роки спостерігається спад темпів та обсягів приросту

населення, особливо в так званих розвинутих країнах. До них слід віднести й Україну, де в силу цілої низки негативних соціально-економічних трансформацій приріст населення не тільки припинився, а й за 10 попередніх років воно скоротилося на 4,5 млн чоловік.

Проте поряд з цим цілком закономірно відбувається зростання потреб усього людства, посилюється прагнення до підвищення добробуту населення всіх країн світу. Ті країни, що досягли високого рівня життя, продовжують нарощувати споживання товарів і послуг, інші – прагнуть подолати або ж скоротити прірву, яка відділяє їх від багатих. А це неминуче супроводжується збільшенням використання природних ресурсів, по-дальшим забрудненням навколишнього середовища. Останнє є однаково небезпечним для населення багатих і бідних країн світу, бо життєвий простір у них спільний – одна планета. Ценого роду один човен, у якому розміщується на сьогодні понад 7 млрд людей.

Який же вихід з цього, на перший погляд, безвихідного становища?

Відповідаючи на це запитання, треба сказати, що світова спільнота вже тривалий час переймається цією проблемою. В останній третині ХХ століття сформувалася і 1992 року була офіційно проголошена Все-світньою конференцією глав держав і урядів у Ріо-де-Жанейро ідея сталого розвитку, яка передбачає, з одного боку, вирівнювання рівня життя населення різних країн і його подальше зростання, а з другого боку – скорочення споживання природних ресурсів та їх відтворення, особливо це стосується невідновлювальних природних речовин. Очевидно, тут потрібні неординарні рішення. Бідним країнам треба наздоганяти багатих, не крокуючи слід у слід, що неминуче пов’язано з хижацькою експлуатацією природних багатств, а діяти так би мовити «навпереди». Багатим країнам, спираючись на вже нові здобутки науки, належить скорочувати споживання природних ресурсів, перш за все невідновлювальних, переходити на інші види матеріалів та енергії, повсюдно на планеті поширювати прогресивні ресурсонемісткі безвідхідні технології і, зрештою, усім світом припинити забруднення довкілля та забезпечити його якісне відтворення.

Отже, під сталим розвитком розуміють таку модель соціально-економічного розвитку, за якої досягається задоволення життєвих потреб нинішнього покоління людей без того, щоб майбутні покоління були позбавлені такої можливості через вичерпання природних ресурсів і деградацію навколишнього середовища. Саме це поняття стало основою визначення, представленого на конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро. Концепція сталого розвитку з’явилася в результаті об’єднання трьох основних поглядів: економічного, соціального та екологічного. Тому здебільшого сталий розвиток розглядають як поняття, основними складовими якого є економічна, соціальна і екологічна компоненти.

Під економічною складовою розуміють оптимальне використання природних ресурсів і використання екологічних технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку і знищенння відходів. Соціальна складова сталого розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, у тому числі на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. Важливим аспектом цього підходу є справедливий розподіл благ. Бажано також збереження культурного капіталу і різноманіття у глобальних масштабах.

Економія ресурсів. Без активного втручання держави в управління економікою, без чіткої орієнтації на цілі стабільного розвитку неможливо ефективно реалізовувати принципи нової цивілізаційної моделі сталого розвитку. Економічна функція права має принципову відмінність від усіх інших функцій – політичної, культурної, виховної.

З посиленням ролі економічної функції можна вести мову, мабуть, про безprecedентне поєднання законів розвитку суспільства і законів економічного розвитку. Причому таке поєднання, котре знайшло б своє відбиття в юридичних законах і економіко-правових нормах. А це можливо тільки в тому разі, якщо, у принципі, можливо поєднати закони розвитку суспільства і економіки у процесі їх взаємодії. Якщо ж це неможливо, то постановка питання про їх відбиття в економіко-правових нормах і законах виявляється недоцільною.

Якщо ми обираємо за основу переходу до моделі стабільного розвитку збереження економічного ресурсу, то суспільство повинно органічно вписуватися в економічні цикли і закономірності та направляти свою економічну діяльність на заощадливу ресурсну стабілізацію навколошнього середовища. Це – варіант підкорення законів суспільного розвитку законам економіки, і він повинен бути відбитий в економіко-правових нормах. Треба мати на увазі, що цей варіант потребує дуже суворих юридичних норм і навряд чи буде реалізований на початковому етапі переходу до стабільного розвитку. Адже здійснити різкий стрибок в економіко-правових нормах від «суто економічних» до «суто суспільних» не є можливим з практичного погляду.

Разом з тим навіть у ході передніх процесів розвитку суспільства, що характеризувалися моделлю нестійкого розвитку, виникали деякі синергетичні напрями,



які можна було вписати в модель стабільного розвитку. Тому новий варіант економіко-правових норм буде орієнтований на цей тип синергетичних соціологічних закономірностей.

Реалізуючи економічну функцію права, важливо почати перехід від суто соціальних правових норм до соціально-економічних, які дедалі більше враховують закономірності розвитку ринку. При цьому потрібно зазначити, що закони розвитку ринку – все, що досі було предметом наук про економіку, – стають базою правового регулювання тільки в разі їх включення в систему суспільних відносин, у систему людської діяльності.

Звідси випливають і обов'язки держав:

- зберігати і використовувати ресурсне середовище в інтересах економічного зиску;
- підтримувати ринок і ринкові процеси, потрібні для функціонування соціуму, оберігати ринкове розмаїття і конкуренцію, дотримуватися принципів збереження максимальної стійкості продуктивності та ефективності під час використання ресурсів і їхніх систем;
- установлювати відповідні норми ринкової взаємодії, здійснювати моніторинг змін якості ринкового середовища, а також публікувати всі дані щодо цього.

Варто зауважити про доцільність переосмислення розглянутих аспектів концепції сталого розвитку в контексті процесів глобалізації, зокрема стратифікації країн на країни «золотого мільярда», ті, що розвиваються, наддержави тощо.

«Зелена економіка». За останні кілька років світом прокотилася низка криз від продуктової та паливної до кліматичної і фінансової. В останні кілька декад 60 відсотків світових екосистем зазнали деградації, рівень викидів вуглецевого газу досяг 40 відсотків, спостерігається значний дефіцит водних ресурсів, мільярд людей голодує, інший мільярд страждає від надмірного харчування і супутніх захворювань, кожна четверта людина у країнах, що розвиваються, живе поза межею бідності, два мільярди людей живуть менш ніж на два долари на день.

У відповідь на фінансову та економічну кризу Екологічна програма ООН (ЮНЕП) 2008 року оголосила перехід до «зеленої економіки», яка повинна сприяти відновленню світової економіки і збільшенню зайнятості населення, одночасно прискоренню боротьби зі зміною клімату, деградацією навколошнього середовища і бідністю. ЮНЕП закликає звернути максимальну увагу на п'ять найважливіших напрямів:

- енергоефективність будівництва;
- перехід до поновлюваних джерел енергії, включаючи енергію вітру, сонця, геотермальну та біомасу;
- сталий розвиток транспорту;
- екологічна інфраструктура планети, у тому числі прісних вод, лісів, ґрунтів і коралових рифів;

- розвиток сталого сільського господарства, у тому числі органічного виробництва.

Перехід до «зеленої економіки» можна розглядати як шлях до стального розвитку. Сталий розвиток передбачає змінення його трьох взаємопов'язаних і взаємодоповнювальних факторів: охорона навколошнього середовища, соціальний розвиток та економічний.

Водночас «зелена економіка» та стало виробництво і споживання являють собою два боки однієї медалі. Вони мають однакові цілі сприяння стальному розвиткові, що охоплює макро- і мікроекономічні аспекти державної політики, регулювання господарської діяльності та соціальної поведінки. Стале споживання і виробництво, в основному, спрямовані на підвищення ефективності використання ресурсів у процесі їх виробництва і споживання.

Оцінювати перехід до «зеленої економіки» можна за кількома показниками, які умовно можна поділити на такі групи:

- економічні показники: частка інвестицій або виробництва і зайнятості в секторах, які відповідають «сталим» стандартам, як, наприклад, «зелений» ВВП;
- екологічні: ефективність використання ресурсів, інтенсивність забруднення на галузевому чи світовому рівні, наприклад, використання енергії (відносно ВВП) або використання води (відносно ВВП);
- сукупні показники прогресу і благополуччя.

ЮНЕП та інші міжнародні організації, які підтримали ініціативу, пропонують інвестувати до 2% світового ВВП (що становить близько 1,3 трильйона доларів на рік) в екологізацію економіки. Нині приблизно така ж сума спрямовується на субсидії, які часто сприяють «несталому» використанню ресурсів у таких секторах, як видобуток палива, сільське господарство, рибальство тощо.

Перш за все, інвестиції мають спрямовуватись у сільське господарство, адже жоден інший сектор економіки не пов'язаний з такою великою кількістю аспектів «зеленої економіки». Воно є головним джерелом доходів для більшості населення світу, забезпечує його продовольством і займає близько 40% території. Крім того, 70% питної води використовується саме для ведення сільського господарства і є одним із найбільших джерел викидів парникових газів.

Сучасне сільське господарство завдає значної шкоди навколошньому середовищу і призводить до ерозії, заболочування та засоленості ґрунтів, забруднення ґрунтів і води.

Екологізація сільськогосподарського сектору економіки вимагає зусиль як для підвищення продовольчої продуктивності, так і для поліпшення екологічної та економічної ефективності використання ресурсів у процесі виробництва, переробки і споживання (ланцюговий підхід). При застосуванні екосистемного підходу для сільського, лісового та рибного господарства цей сектор міг би надати більше екологічних товарів і

послуг, аніж будь-який інший, забезпечуючи при цьому засобами харчування та існування більшість населення, – і таким чином забезпечити реальний перехід до «зеленої економіки». Як приклад, щороку 12 мільйонів гектарів (площа приблизно розміром із Грецією чи Непалом) втрачаються через опустелювання; на площі такого розміру щорічно можна виростити 20 млн тонн зерна і кормів для забезпечення продовольством понад шість мільйонів чоловік.

Ще одним важливим кроком має стати повернення до традиційних методів ведення сільського господарства в гірській місцевості. Адже гори покривають 24% поверхні суспільні Землі і є домом для 12% населення у світі, ще 14% живе в безпосередній близькості від гір. Повернення до традиційних методів ведення сільського господарства в горах дає більший ефект у боротьбі з бідністю, ніж будь-який інший сектор економіки.

Таким екосистемним підходом може бути перехід до органічного сільського господарства. Його можна розглядати на рівні основного напряму в політиці всього сільського господарства як ключову стратегію.

ІІ. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Запитання для актуалізації знань

1. Що таке суспільно-економічний розвиток людства?
2. Які умови необхідні для економічного розвитку?

Обговорення теми уроку

Обговоріть з учнями запитання:

- чи замислювалися ви коли-небудь про майбутнє всієї планети, усього людства?
- що чекає на всіх нас через 20, 50 або 100 років?
- яким ви уявляєте майбутнє нашої планети?

Завдання. Запропонуйте учням намалювати майбутнє Землі. Відведіть на виконання малюнка до 5 хвилин, наголосивши на тому, що вміння малювати не є важливим, головне – це передати ідею, а для цього можна скористатися будь-якими уявними позначками. Запропонуйте учням представити свої малюнки.

Розподіліть малюнки у класі в певному порядку: з одного боку розташуйте малюнки, на яких бачення майбутнього є негативним, з другого – ті, де представлена позитивна картина майбутнього. Посередині розміщуйте ті, автори яких представили обидва варіанти майбутнього.

Послухайте виступ 5–6 авторів малюнків.

Поставте учням запитання:

- яке враження створюють на них ці малюнки?
- які думки викликала ця робота?

Обговоріть у класі такі запитання:

- що таке станий розвиток?
- чого він вимагає від кожного мешканця Землі?
- як пов'язані економічний і станий розвиток?

Підсумовуючи цю частину уроку, попросіть учнів скласти кілька речень, які пояснюють, чому участь кожного є важливою для планети. Обговоріть результати роботи з однокласниками в загальному колі.

Учнівська конференція

«Станий розвиток як концепція виживання людства»

Об'єднайте учнів класу в п'ять груп. Кожна група отримує завдання «Дати коротку характеристику з прикладами та презентувати напрацьовані матеріали про принципи, на яких ґрунтуються концепція стального розвитку».

Для довідки: принципи, на яких ґрунтуються концепція стального розвитку:

1. Людство дійсно може надати розвиткові стального і довготривалого характеру, для того щоб він відповідав потребам людей, котрі живуть зараз, не втрачаючи при цьому можливості майбутнім поколінням задовольняти свої потреби.
2. Обмеження, які існують у галузі експлуатації природних ресурсів, відносні. Вони пов'язані зі сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також із здатністю біосфери до самовідновлення.
3. Потрібно задовольнити елементарні потреби всіх людей і всім надати можливість реалізувати свої надії на благополучніше життя. Без цього станий і довготривалий розвиток просто неможливий. Одна з головних причин виникнення екологічних та інших катастроф – злидні, які стали у світі звичайним явищем.
4. Потрібно налагодити стан життя тих, хто користується надмірними засобами (грошовими і матеріальними), з екологічними можливостями планети, зокрема відносно використання енергії.
5. Розміри і темпи росту населення повинні бути погоджені з виробничим потенціалом глобальної екосистеми Землі, що змінюється.

Запитання і завдання для обговорення

1. Чи є питання стального розвитку актуальними для України? Відповідь аргументуйте.
2. Чи зможе людство в найближчий час перейти до стального розвитку? Чому?

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Артус М. М. Гроші та кредит / М. М. Артус. – К. : Вид-во Європейського університету, 2010. – 166 с.
 2. Банківська система [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.npblog.com.ua/index.php/ekonomika/bankivska-sistema.html>.
 3. Біржі [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.business.esc.lviv.ua/birzhi>.
 4. Варламова Т. П. Деньги, кредит, банки / Т. П. Варламова, Н. Б. Ермасова, М. А. Варламова. – М. : РИОР, 2010. – 126 с.
 5. Види страхування та його класифікації [Електронний ресурс]. – 2006.–Режим доступу до ресурсу:http://pidruchniki.com/14170120/strahova_sprava/vidi_strahuvannya_yogo_klasifikatsiyi.
 6. Гальчинський А. Теорія грошей / А. Гальчинський. – К. : Видавництво Соломії Павличко «ОСНОВИ», 2011. – 412 с.
 7. Гетманцев Г. О. Банківське право України / Г. О. Гетманцев, Н. Г. Шукліна. – К. : Центр учебової літератури, 2007. – 346 с.
 8. Гірченко Т. Д. Стратегія конкурентоспроможності банків в умовах активізації розвитку ринку банківських послуг / Т. Д. Гірченко // Регіональна економіка (укр.). – 2003. – № 4. – С. 122–127.
 9. Грицуленко С. І. Методика викладання економічних дисциплін : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Грицуленко С. І., Потапова-Сінько Н. Ю., Гарбера К. М. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2012. – 224 с.
 10. Економічна енциклопедія : у трьох томах / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
 11. Зелена економіка – порятунок людства [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.dossier.org.ua/zelena-ekonomika-poryatunok-lyudstva>.
 12. Іvasів Б. С. Гроші та кредит / Б. С. Іvasів. – Т. : Карт-бланш, 2010. – 528 с.
 13. Кириченко О. А. Казначейство банку : навч. посібник / Кириченко О. А., Денисенко М. П., Гречан А. П. та ін. – К. : Центр учебової літератури, 2010. – 464 с.
 14. Конкурентоспроможність банків [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3023>.
 15. Корнєєв М. В. Фінансова автономія органів місцевого самоврядування : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Корнєєв М. В. – Дніпропетровськ, 2009. – 275 с.
 16. Кулішов В. В. Економіка від простого до складного / В. В. Кулішов. – Львів : Магнолія 2006, 2008. – 184 с.
 17. Михайленко В. С. Гроші та кредит / В. С. Михайленко. – К. : Ун-т «Україна», 2010. – 372 с.
-

18. Національний банк України [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу : www.bank.gov.ua.
19. Податки та їх призначення [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу : <http://improvisus.com/ua/podatki/dodatok.html>.
20. Ринок цінних паперів : підручник для студентів вузів, що навчаються за економічними спеціальностями / за ред. Е. Ф. Жукова. – 2-е вид., перероб. і допов. – М. : ЮНІТИ-ДАНА, 2008. – 463 с.
21. Розмарина А. Л. Гроші та кредит у системі сучасних економічних відносин / А. Л. Розмарина. – Одеса : ТЭС, 2011. – 109 с.
22. Рубцов Б. Б. Світові фондові ринки: сучасний стан та закономірності розвитку / Б. Б. Рубцов. – М. : ФА, 2000. – 312 с.
23. Социально-экономический потенциал устойчивого развития : учебник / под ред. проф. Л. Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – 2-е изд., стер. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2008. – 1120 с.
24. Страхові компанії та ломбарди [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу : http://pidruchniki.com/19991130/finansi/groshi_ta_kredit.
25. Токійська фондова біржа [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.tse.or.jp>.
26. Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей : матеріали IV Міжнародних філософсько-економічних читань (18–20 травня 2011 року, м. Львів) / редколегія ; відп. секретар З. С. Скринник. – Львів, 2011. – 435 с.
27. Чому швейцарські банки надійні? [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу до ресурсу : <http://safari-perm.ru/pochemuchka/zagalne/3545-chomu-shvejcarski-banki-najnadijnishi.html>.
28. Щетинін А. І. Гроші та кредит : підручник / А. І. Щетинін. – Вид. 3-те, перероб. і допов. – К. : Центр учебової літератури, 2008. – 432 с.

Навчальне видання

ТКАЧЕНКО Наталія Володимирівна, ДОВГАНЬ Андрій Іванович,
ЧАСНИКОВА Олена Володимирівна, РЯБОВА Олена Борисівна,
ЛАПІШКО Зоряна Ярославівна, ЗАБУГА Наталія Іванівна

ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ
9 клас

Навчально-методичний посібник для вчителя

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора Т. С. Смовженко*

Редактор	О. П. Яремчук
Технічний редактор	І. В. Мазінг
Комп'ютерне складання	А. І. Сабо
Коректор	О. П. Яремчук
Дизайн обкладинки	Д. Ю. Іщенко

Підписано до друку 26.06.2015. Формат 60 × 84¹/₈.
Обл.-вид. арк. 5,5. Умовн. друк. арк. 14,4. Зам. № 1347.

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи».
04070 м. Київ, вул. Андріївська, 1.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 5033 від 29.12.2015.

